

**ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE
IMPORTACIÓN PARA LA INCLUSIÓN DE
UN NUEVO PRODUCTO EN UNA EMPRESA
DE COMERCIALIZACIÓN DE TODO TIPO DE
ARTÍCULOS DE CONSUMO DIARIO BAJO
LA FORMA DE SUPERMERCADOS.**



**UNIVERSIDAD “JOSE ANTONIO PÁEZ”
VICERRECTORADO ACADÉMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE POSTGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE IMPORTACIÓN PARA LA INCLUSIÓN
DE UN NUEVO PRODUCTO EN UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE
TODO TIPO DE ARTÍCULOS DE CONSUMO DIARIO BAJO LA FORMA DE
SUPERMERCADOS.**

Línea de Investigación: Emprendeduría

Autor (a):

Ing. Yubimar Monserrat

Tutor(a):

Ing. Luis Villalobos

San Diego, marzo 2017



**UNIVERSIDAD “JOSE ANTONIO PÁEZ”
VICERRECTORADO ACADÉMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE POSTGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE IMPORTACIÓN PARA LA INCLUSIÓN
DE UN NUEVO PRODUCTO EN UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE
TODO TIPO DE ARTÍCULOS DE CONSUMO DIARIO BAJO LA FORMA DE
SUPERMERCADOS.**

Línea de Investigación: Emprendeduría

Autor (a):

Ing. Yubimar Monserrat

Tutor de Contenido:

Ing. Luis Villalobos

San Diego, marzo 2017

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE CUADROS	pp. vi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	vii
RESUMEN	viii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.	
Planteamiento del Problema	3
Formulación del Problema	6
Objetivo General	6
Objetivos Específicos	7
Justificación de la Investigación	7
Delimitación del Estudio	8
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.	
Antecedentes de la investigación	9
Bases teóricas	11
Bases Legales	22
Definición de Términos	25
Operacionalización de Variables	28
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.	
Tipo y diseño de Investigación	31
Población y muestra	33
Técnicas e Instrumentos de Recolección	34
Validez y confiabilidad	35
Técnicas para el Análisis de Datos	37
Fases de la Investigación	37
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.	
Resultados	40

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	pp.
Conclusiones.....	64
Recomendaciones.....	66
REFERENCIAS.....	67
ANEXOS	
ANEXO A	70
ANEXO B	72
ANEXO C	73

ÍNDICE CUADROS

pp.

CUADRO

1. Importación de carne en Venezuela de los últimos 5 años	41
2. Compra de carne.....	43
3. Frecuencia de empleados que señalan la escasez de algún producto de la cesta básica.....	44
4.Frecuencia de empleados que señalan que existe desabastecimiento de carne.....	46
5. Frecuencia de empleados que señalan la compra de carne solo con producción nacional.....	47
6. Frecuencia de empleados que señalan la importación como única alternativa para solucionar el desabastecimiento de carne.....	48
7. Frecuencia de empleados que señalan la facilidad de conseguir los documentos y permisologías para importar carne.....	50
8. Frecuencia de empleados que señalan a DIPRO como obstáculo para importar.....	51
9. Frecuencia de empleados que señalan la factibilidad de importar carne con la situación actual de desabastecimiento, precios regulados y restricciones.....	52
10. Documentación y permisologías para importar carne.....	56
11. Cuadro comparativo de rentabilidad para importación de carne.....	61

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO	pp.
1. Frecuencia de empleados que señalan la escasez de algún producto de la cesta básica.....	45
2.Frecuencia de empleados que señalan que existe desabastecimiento de carne.....	46
3. Frecuencia de empleados que señalan la compra de carne solo con producción nacional.....	47
4. Frecuencia de empleados que señalan la importación como única alternativa para solucionar el desabastecimiento de carne.....	49
5. Frecuencia de empleados que señalan la facilidad de conseguir los documentos y permisologías para importar carne.....	50
6. Frecuencia de empleados que señalan a DIPRO como obstáculo para importar.....	51
7. Frecuencia de empleados que señalan la factibilidad de importar carne con la situación actual de desabastecimiento, precios regulados y restricciones.....	53
8. Resultados de los planteamientos de las encuestas.....	54



**UNIVERSIDAD “JOSE ANTONIO PÁEZ”
VICERRECTORADO ACADÉMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE POSTGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE IMPORTACIÓN PARA LA INCLUSIÓN
DE UN NUEVO PRODUCTO EN UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE
TODO TIPO DE ARTÍCULOS DE CONSUMO DIARIO BAJO LA FORMA DE
SUPERMERCADOS**

Autor (a): Ing. Yubimar Monserrat

Tutor(a): Ing. Luis Villalobos

Año: 2.017

RESUMEN

El presente trabajo especial de grado facilita la toma de decisión de la directiva del Supermercado Popular, c.a. con respecto a la adquisición de carne bovina importada e incluirla en sus anaqueles, a través, del estudio de las alternativas que el mercado internacional le ofrece, tomando en cuenta la documentación, permisologías, régimen legal y alianzas estratégicas con los demás países latinoamericanos; además de costos de recursos humanos, precio del rubro, traslados, nacionalización, almacenajes y gastos varios en los que todo este proceso de importación incurre; ya que para la fecha la empresa en estudio presenta un déficit en sus ventas por un mercado insatisfecho consecuencia de la escasez de carne en el país y que los proveedores nacionales no se encuentran capacitados para cubrir. Para solventar esta problemática, se estableció una investigación de tipo cuantitativo apoyada en un diseño de campo, donde la recolección de la información fue tomada de ocho (8) empleados de la empresa quienes conforman toda la población ya que es pequeña y finita. Se utilizó como técnica de recolección de datos a la encuesta con un cuestionario de siete (7) preguntas y el instrumento utilizado para aplicarla fue la escala de Likert que permitió verificar las afirmaciones planteadas. Por su parte, los resultados del diagnóstico de la necesidad de empresa y clientes, procesos administrativos y logística integral de la importación de carne bovina hacia Venezuela y reconocimiento de las alternativas de proveedores internacionales desde diferentes orígenes, proporcionaron el escenario idóneo para el cumplimiento de la meta de inclusión de un nuevo producto.

Palabras Claves: Alternativas de Importación, Inclusión.

INTRODUCCIÓN

La estructura económica de Venezuela, está caracterizada por modos de producción compleja y dependiente. Compleja debido a que no ha llegado a la etapa en que un solo modo de producción la defina y dependiente por existir en ella mecanismos de sumisión e influencia externa que frenan el desarrollo del país, y puede estar definida por los modos de producción o por la manera como la comunidad genera bienes para la subsistencia.

Para el último trimestre del año 2016, la renta petrolera en Venezuela continúa decreciendo, este proceso se inició en 2010 y de acuerdo con informaciones publicadas en diferentes medios de comunicación nacionales e internacionales, Venezuela atraviesa por un período de agudo desabastecimiento, en el que algunos de los productos, alimenticios de la canasta básica, pueden pasar semanas sin aparecer en los anaqueles, por lo que, la mayoría de los venezolanos pasan parte del día haciendo largas colas para conseguir los productos básicos de la dieta diaria y para el aseo personal.

Esta situación se describe por ejemplo, en publicaciones del año 2015, en el que se presenta un análisis sobre lo que pasa con el desabastecimiento en Venezuela y se destacan algunos puntos críticos sobre la falta de productos de primera necesidad en el país.

La escasez va más allá de la falta de productos en los anaqueles, en Venezuela esta situación se ve reflejada en unas 500.000 empresas venezolanas del sector productivo que han desaparecido en las últimas dos décadas, principalmente, por las políticas de expropiación asumidas por el ejecutivo nacional, justamente, en esas industrias se observa el mayor índice de desabastecimiento, aunado a ello, están las empresas que por legislaciones gubernamentales, básicamente de índole económico, no pudieron sostenerse en el mercado.

Por otro lado, las empresas que aún logran mantenerse en el mercado se encuentran en constante búsqueda de nuevas oportunidades para no decaer, sin embargo, el deterioro del aparato productivo interno, ha traído como consecuencia regulaciones y políticas cuyo interés se ha alejado del sector agrícola, lo cual ha derivado en una dependencia del país en las importaciones, dinámica que hace una década atrás era totalmente diferente. En este caso la importación es una de las alternativas que existe y que el mismo gobierno ha utilizado en los últimos años para garantizar el abastecimiento lo cual no ha tenido éxito con la población.

La empresa en estudio Súper Mercado Popular, c.a., tiene más de 50 años funcionando en la ciudad de Valencia y comercializa todo tipo de artículos de consumo diario bajo la forma de supermercados y en este momento necesita crear alternativas de importación de carne de res para cubrir su demanda diaria, que hasta ahora no ha podido satisfacerse con la producción nacional.

Para el análisis de la situación de importación de carne de res, se presenta el esquema del estudio de la siguiente manera:

Capítulo I: planteamiento del problema, objetivos a cumplir, justificación de la investigación y delimitaciones del estudio.

Capítulo II: antecedentes de la investigación, bases teóricas, definición de términos y operacionalización de variables.

Capítulo III: tipo y diseño de la investigación, técnicas e instrumentos de recolección, validez y confiabilidad, técnicas para el análisis de datos y fases del estudio.

Capítulo IV: desarrollo de cada una de las fases propuestas para la consecución del objetivo general, muestra de demanda insatisfecha nacional e interna de la red, resultados de las encuestas realizadas a los empleados que actúan en la logística de compras, estudio de permisologías y documentación necesarias para el importador y proveedor de carne bovina, convenios que facilitan la adquisición de carne desde cualquier origen; llegando al análisis de los proveedores de diferentes orígenes con los costos de toda la logística de importación.

Capítulo V: se presentan las conclusiones de cada objetivo específico y recomendaciones generales para la empresa en estudio.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

El éxito de las empresas depende de la gestión efectiva de sus gerentes, es por ello que los miembros de las juntas directivas se esfuerzan por poner en práctica planes y estrategias que conduzcan a alcanzar las metas propuestas para satisfacer las necesidades de la organización y sus clientes, aprovechando las oportunidades de negocio que el mercado demande y que por razones atribuibles a la oferta, no se encuentra completamente cubierta.

De acuerdo con este planteamiento, es importante reconocer las problemáticas que pueden presentarse en la interacción de la oferta y demanda, de ahí que el comercio exterior nace como una consecuencia de la necesidad de rebajar costos de producción, con el fin de proporcionar al productor estrategias que le permitan ser más competitivos en el contexto global; desde esta realidad, se observa que la importación y exportación permiten a los países especializarse en lo que mejor hacen y disfrutar de una mayor variedad de bienes y servicios, llegando a ser socios en la economía mundial que al mismo tiempo los convierte en agentes competidores.

En el caso de Venezuela, se puede decir que cuenta con una inmensa industria que gira alrededor del Comercio Exterior. Si bien, las exportaciones giran básicamente en torno al petróleo y sus derivados, es gracias a la importación de insumos y productos que se mueve la mayor parte de la economía nacional.

El planteamiento anterior conduce a pensar en que la actividad económica del venezolano, ha estado signada por la adquisición de insumos básicos importados, especialmente en el área de alimentos, a título ilustrativo puede mencionarse a Hernández (2009), quiéñ señala que Venezuela es uno de los países que más importa alimentos en toda Latinoamérica y que oficialmente se admite que comprar alimentos extranjeros representa una costosa inversión para el país, pero la oferta agrícola y ganadera nacional deja insatisfecha la demanda total.

Se puede notar entonces, que la búsqueda, implantación y reconocimiento de nuevos negocios en las organizaciones a nivel internacional, se convierte en una estrategia imprescindible para el manejo y desempeño efectivo de las empresas frente al mercado; incluso, Hernández (2009) plantea que, el gobierno debe implantar estrategias que apoyen la importación de origen público y privado, para facilitar el proceso completo de nacionalización de productos alimenticios; como muestra se tiene que en la resolución N° 39.882, de los Ministerios de Agricultura y Tierras, Planificación y Finanzas, de Alimentación y de Comercio publicada en Gaceta Oficial, desde el 4 de marzo de 2012, se exonera de los aranceles previstos en el artículo 91 de la Ley Orgánica de Aduanas, a una serie de productos agrícolas e insumos para la producción de alimentos de consumo masivo.

Entre los productos que reciben este beneficio que facilita la importación se encuentran los animales vivos del tipo bovino, tanto reproductores de raza pura, carne bovina fresca y refrigerada, leche, fórmulas lácteas de primera infancia, arvejas, frijol, lentejas, trigo, así como maíz para la siembra y semillas para la siembra de girasol, algodón, cebollas, puerros, ajos, coliflor, brócoli, zanahoria, lechuga y tomate.

De la misma manera, la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) implementa a partir del 15 de marzo del 2012 un nuevo procedimiento para la renovación de la Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) y el desistimiento de solicitudes para importación de bienes a través de su página web.

Estos cambios, se realizan para agilizar los procesos de solicitud, y para que los requerimientos de los usuarios del sistema tengan menor tiempo de espera para recibir respuesta, según se informa en el portal de internet en la página del Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX).

Por otra parte, Sepe N (2012) en un artículo llamado “Permisos de Importación para el Sector Privado” menciona que el Ministro de Alimentación, en representación del gobierno declaró a través de algunos medios, la necesidad de reducir los lapsos de vigencia de los permisos de importación de alimentos que se otorgan a empresas del sector privado, es decir, reducir de un año, que son los lapsos de vigencias establecidos para la permisología, a un lapso de entre tres a seis meses, cabe destacar, que a juicio de la autora de este estudio, toda esta situación genera incertidumbre en los grandes, medianos y pequeños empresarios, al no tener garantía en la continuidad de su permisología gubernamental.

También se reflexiona sobre la idea de que la importación de cualquier producto del sector alimenticio requiere de una logística especial y complicada, sobre todo en Venezuela, que además del permiso, las empresas importadoras deben cumplir con muchos otros requisitos para importar, como son las negociaciones con las empresas exportadoras en el extranjero, la logística de transporte, los procesos de nacionalización, el almacenamiento y adicional a esto, todo el tema financiero y pago en dólares que debe pasar por todos los procesos exigidos desde marzo 2016 por el ente CADIVI, a través, del mencionado DIPRO (Divisas Protegidas).

Visto de este modo, los lapsos tan extensos pueden ocasionar que al arribar a la zona primaria de la aduana el permiso sanitario esté vencido y por ende, se genera decomiso de la mercancía; figura contemplada en la legislación aduanera venezolana y que es ejecutada por las autoridades aduaneras y sanitarias.

Aunque lo mencionado anteriormente constituye un obstáculo para las importaciones del tipo alimenticio, este proceso aún no se ha legalizado, por lo que se sugiere la evaluación por parte de las autoridades involucradas como son CENCOEX, SENIAT, Ministerio de Agricultura y Tierras (MAT) y el despacho de Alimentación (MINAL), autoridades que conforman la taquilla única, proceso que debe incluir a sector privado, se debe discutir el tema con madurez y experiencia para evitar males mayores que pueden afectar seriamente este importante sector económico del país.

Dentro de este contexto, el Súper Mercado Popular, c.a, se encuentra ubicado en Valencia, Estado Carabobo y entre de su amplia actividad económica destaca la importación, compra, venta, comercialización y distribución de todo tipo de productos de uso diario bajo la forma de supermercado. Es de hacer notar que, desde su fundación en el año 1964, esta empresa ha logrado mediante diferentes estrategias mantenerse y competir en el mercado al lado de las organizaciones que ofrecen sus mismos servicios y productos a nivel regional.

No obstante, en los últimos cuatro años esta empresa ha tenido una disminución en las utilidades, según declaración de sus dueños y empleados, ello se debe a la dificultad en la consecución de carne vacuna y/o bovina de producción nacional, lo cual atribuyen a la crisis económica y política que atraviesa el país en los actuales momentos, lo que ha obligado a la empresa a buscar alternativas fuera de las fronteras venezolanas para ofrecer un mejor servicio al cliente, permanecer en el mercado y obtener una mayor rentabilidad.

Así, la organización ha logrado realizar contacto con tres (03) proveedores de carnes a nivel internacional, ubicados en Nicaragua, Argentina y Brasil; de igual forma se han evaluado los costos que traen consigo la importación de mercancías de estos tres proveedores y se ha determinado que la calidad de los productos que ellos venden cumplen con los parámetros establecidos por la empresa, por lo que cumplen con las condiciones exigidas a los proveedores.

Sin embargo los estudios realizados, han generado reflexión en torno a esta empresa, según los cuales, presenta dificultades en la obtención de la documentación y permisos requeridos para la importación, tales como obtención de divisas a través de DIPRO (antiguo CADIVI), Permisos Sanitarios Correspondientes, Certificado de No Producción, Exoneración de impuestos de importación, entre otros; lo que le ha impedido continuar con las gestiones de importación.

El panorama antes descrito, ha traído como consecuencia que la empresa Súper Mercado Popular, c.a, no haya tomado la decisión sobre la selección del proveedor que le suministre la carne, en vista de que aún no se han definido los requisitos que contemplan los convenios entre Venezuela y los países de donde provienen esos proveedores.

Es por ello, que en esta investigación se realiza un análisis sobre las alternativas de importación para la inclusión de un nuevo producto en una empresa de comercialización de todo tipo de artículo de consumo diario bajo la forma de supermercados.

Formulación del Problema

Ante la situación planteada, surge la siguiente interrogante de la investigación ¿Cuáles son las alternativas de importación para la inclusión de un nuevo producto en una empresa de comercialización de todo tipo de artículo de consumo diario bajo la forma de supermercados?.

Objetivos

Objetivo General

Analizar alternativas de importación para la inclusión de un nuevo producto en una empresa de comercialización de todo tipo de artículos de consumo diario bajo la forma de supermercados.

Objetivos Específicos

- Diagnosticar las necesidades de los clientes y la demanda insatisfecha de los consumidores de carne en Venezuela, para conocer las limitaciones que se debe enfrentar en la toma de decisiones de la empresa.
- Indagar los procesos administrativos para la importación de carne en Venezuela, a fin de facilitar el intercambio comercial entre los países que forman parte del convenio.
- Distinguir la logística integral de importación, almacenaje y transporte de la carne desde diferentes proveedores.
- Reconocer alternativas de importación para la inclusión de un nuevo producto en una empresa de comercialización de todo tipo de artículos de consumo diario bajo la forma de supermercados.

Justificación de la Investigación

Las empresas luchan por mantenerse al nivel del proceso de cambio financiero que va evolucionado en el transcurso del tiempo, por la cual, permanentemente están en la búsqueda de herramientas y alternativas que les permita aumentar su producción, logrando adaptarse a la situación económica y política del país de acuerdo a la época. Una de estas alternativas la constituye la importación de productos que, en la actualidad, no se consiguen en las cantidades necesarias para cubrir la demanda total del país, región o ciudad.

En ese sentido, puede afirmarse que el mercado de alimentos ha sido uno de los más afectados con la inestabilidad e incertidumbre económica que vive el país, en consecuencia ha ido en aumento la cantidad de importaciones en los últimos períodos. Hace algunos años, se pensaba que la importación de alimentos por parte del gobierno sería determinante, ello por el aumento del presupuesto anual que se otorgó a redes gubernamentales como Mercal y Pdval; de acuerdo con esas políticas, el Plan Excepcional para el Abastecimiento de Alimentos de la Cesta Básica de Mercal, tenía como propósito evitar la escasez, el desabastecimiento y el alza de los precios en los diversos rubros de la cesta básica alimentaria.

Uno de los productos más relevantes a adquirir por alianzas estratégicas de importación es la carne (roja y blanca) y según el Instituto Nacional de Estadísticas de Venezuela, éste ha aumentado en más de 21.000% sólo comparando los años 1998 y 2013; y ésta sigue siendo la tendencia año a año.

Ahora bien, no sólo las empresas del gobierno están interesadas en importar productos alimenticios, las empresas privadas ven la situación como una gran oportunidad de negocio. En este caso, la empresa en estudio percibe el vacío que existe a nivel nacional en cuanto a la oferta de carne vacuna o bobina se refiere y desea estudiar las posibilidades que existen para comenzar con la importación de este rubro, con la finalidad de satisfacer al cliente sin afectar su calidad de vida y respetando las leyes gubernamentales (precios regulados).

Dentro de este contexto, el análisis propuesto en este Trabajo Especial de Grado, beneficiará a la empresa Súper Mercado Popular, c.a, debido a que se le proporcionarán criterios sólidos y válidos a través de los cuales se pueda seleccionar el mejor proveedor para garantizar la venta de su producto.

De igual forma, los análisis aquí propuestos contribuirán a que los dueños de esta empresa seleccionen al proveedor que mejor beneficios les proporcione, lo que garantizará el mejoramiento del suministro de carne bovina en el mercado venezolano.

Delimitación del Estudio.

§ ***Delimitación de espacio (geográfico)***: el presente estudio se realizó en el ámbito operativo de una empresa de comercialización de todo tipo de artículos de consumo diario bajo la forma de supermercados.

§ ***Delimitación de tiempo***: el tiempo que se empleó para el cumplimiento del estudio que se basa en la investigación de mercado, procesos claves y logística integral de importación de carne para la selección del proveedor más idóneo, fue de 9 meses, específicamente desde el mes de noviembre 2015 hasta agosto 2016.

§ ***Delimitación de contenido***: en este estudio se establecen las necesidades de los clientes, demanda insatisfecha y procesos gubernamentales, a través, de un estudio de mercado para conocer las limitaciones y pasos de documentación, permisos necesarios para cumplir con los procedimientos legales para importar carne y facilitar el intercambio con los países de origen.

Por último, se realiza un estudio de diversos proveedores potenciales en cuanto a costos totales en importación, almacenaje y transporte, para identificar aquel que se logre alinear con el objetivo planteado.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

Antecedentes de la Investigación

Angarita (2008), expresa que los antecedentes de una investigación “consisten en la presentación de la información más relevante y directamente relacionada con el tema de investigación y del que se puedan considerar aportes en referencia a éste” (56). Para efectos de este estudio, los antecedentes constituyen una parte importante, en vista que le dan soporte teórico y ofrecen una guía a la autora para el desarrollo de su investigación. En tal sentido, a continuación se detallan los antecedentes que guardan relación directa con el presente estudio.

Valero (1998). Realizó una investigación denominada **“Determinación de propuestas de mejoras posibles y alternativas de inversión en equipos, que permitan duplicar la rata de producción de un laboratorio farmacéutico”** (Universidad Católica Andrés Bello). La necesidad de crecimiento en la producción del laboratorio en estudio por la demanda insatisfecha y la disponibilidad de realizar cambios e inversiones, hace que el trabajo de grado tenga como objetivo mostrar las propuestas de mejoras y alternativas de inversión en equipos que se pueden realizar internamente para lograr la expansión de la capacidad instalada. El autor realiza comienza con el levantamiento de información, luego realiza un sondeo por el proceso de producción completo y concluye con la descripción de los cambios y alternativas propuestas.

Este trabajo ofrece para el presente estudio, el análisis de alternativas de inversión para un proceso de una empresa que desea permanecer y crecer en el mercado cubriendo una demanda insatisfecha.

Pinto (2010). Realizó una investigación denominada **“Evaluación del impacto de los cambios gubernamentales en el desarrollo y lanzamiento de un nuevo producto en la empresa transnacional caso Alimentos Kellogg, S.A”** (Universidad

de Carabobo); donde concluye que las industrias establecidas en el país limitan su capacidad creativa, dada la incertidumbre y la falta de claridad en lo inherente a procesos comerciales de exportaciones e importaciones, sin embargo es política gubernamental diversificar las ofertas de bienes y servicios al consumidor por medio del comercio nacional e internacional, pero no existe en Venezuela un marco estratégico lógico que controlen los entes gubernamentales para obtener la permisología necesaria.

Esta investigación guarda relación con el presente estudio, debido a que muestra cuáles son las dificultades que poseen las empresas venezolanas en realizar el proceso de importación de mercancías para incluir un nuevo producto en su oferta.

En el mismo orden de ideas, Escobar, N. Mejías, Y y Velásquez, L (2009) elaboraron una investigación titulada **“Estudio para optimizar los costos de importación en la empresa Carl Zeiss Visión Venezuela Industria Óptica, C. A.”** (Universidad de Carabobo). La presente investigación tuvo como objetivo el estudiar la optimización de los costos de importación de la empresa Carl Zeiss Vision Venezuela Industria Óptica, C.A. Metodológicamente, se presentó como un estudio documental y de campo de tipo descriptivo, tomando en consideración una muestra de dos personas las cuales conforman las unidades a investigar de la empresa, que son el área de Tráfico y Aduana y el área de Costos. Por otro lado, se recolectó información documental de entes gubernamentales como el Ministerio del Poder Popular para las Industrias Ligeras y de Comercio (MILCO) y la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) para complementar la información recibida por la empresa y su impacto dentro de los costos de Importación.

A su vez, se empleó como técnica e instrumento de recolección de datos la entrevista, concluyéndose que para la optimización de los costos de importación de la empresa es indispensable la obtención del certificado de no producción nacional otorgado por el MILCO, ya que dicho certificado impacta de manera significativa en el IVA del producto aumentando así su valor final, con respecto a CADIVI la gestión de liquidación de divisas es a destiempo lo que ocasiona atraso en el pago de los

proveedores del exterior y esto trae como consecuencia el adquirir divisas en la bolsa de valores y es más costoso para la organización.

Este trabajo de investigación, ofrece estrategias para analizar los costos de importación que requieren ser tomados en cuenta dentro de la operatividad de una empresa.

Por último, Gastelo, M., Montano, M. y Torres, M. (2009) realizaron un trabajo de grado denominado **“Plan estratégico a fin de optimizar los Procesos administrativos del Departamento de Compras de la División Corporación Valencia empresa Danaven C.A.”** (Universidad de Carabobo). El presente estudio, tuvo como objetivo general diseñar un Plan Estratégico a fin optimizar los procesos administrativos del departamento de Compras de la División Corporación Valencia de Danaven C.A.; por lo tanto correspondió a un estudio en la modalidad de proyecto factible, permitiendo el desarrollo de un proyecto dirigido al área administrativa, apoyada en un diagnóstico.

Los datos fueron obtenidos directamente por el estudiante a través de la aplicación de un cuestionario a las diez (10) personas que laboran en el departamento de Compras de la División Corporación Valencia de Danaven C.A., valoradas en una escala de likert. Como conclusión se obtuvo que las estrategias que desarrollaba el departamento no representaban la orientación corporativa de la empresa y no estaban orientadas al empleo óptimo de los recursos.

Este trabajo de grado le aporta a la presente investigación, las bases para conocer el proceso de adquisición de mercancías, del cual se pueden tomar algunos aspectos para la selección del proveedor más idóneo en la empresa en estudio.

Bases Teóricas

Las bases teóricas contribuyen a dar una explicación científica a las evidencias encontradas durante el proceso de investigación, es importante tener unas buenas, confiables y actualizadas bases teóricas, de esta manera, el análisis y desarrollo de los

objetivos, tienen un mayor grado de efectividad y credibilidad. Atendiendo a estas consideraciones, se presentan a continuación las bases teóricas relacionadas con el tema trabajado en este estudio.

Córdova (2007) indica que en las bases teóricas:

Se presenta toda la información principal y complementaria relacionada con el tema del proyecto de investigación. Por regla general, en esta sección de la investigación, se trata de definir conceptos y ampliar los datos e informaciones sobre la problemática abordada y los factores que la constituyen. Es decir que se presenta información textual o documental sobre las variables en estudio, y puntos que tengan estricta relación con estas, para ampliar el conocimiento sobre las mismas.

Gestión de Proveedores

De acuerdo a un boletín emitido por Latin American Quality Institute (s.f) “escoger a los proveedores no debe ser un simple impulso, lo que implica que el mismo debe ser elegido a través de un proceso de análisis y planteamientos” (p.3). Así los aspectos que deben ser tomados en cuenta para su selección principalmente son el conocimiento de sus antecedentes, su lista de clientes, tarifas y la responsabilidad que tiene la empresa en todos durante el proceso de venta, distribución y entrega de la mercancía.

En estas circunstancias, los proveedores constituyen una parte notable de la serie de pasos, los cuales encaminan los negocios. Por lo tanto, la selección de un proveedor especializado en cada proceso y que además cuente con planificaciones de sistemas que implementan el desarrollo de los mismos permite mejorar su competitividad y rentabilidad.

De esta manera, una de las principales características para elegir un proveedor eficaz es conocer la rapidez en las diligencias que realiza, ya que el retraso de un pedido significa la pérdida de dinero y hasta de clientes. Este resultado no sólo es aplicable a una organización se encarga de vender productos tangibles; sino también aquellas empresas que ofrezcan servicios, ya que la incomodidad de los clientes determinará el grado de fidelización.

Por otra parte, aunque el tiempo es un agente básico para escoger a un buen proveedor, no se encuentra sólo en la lista delimitada; también debe tomarse en cuenta la calidad de su servicio, ya que puede ser que un proveedor lo suministre en un tiempo inimaginable, pero su pedido no sea el correcto. Por consiguiente, se puede concretar que un proveedor es aquel quien se adelanta a sus necesidades, factor que demuestra el profesionalismo.

De igual forma de acuerdo a lo establecido por Osorio, Arango y Ruales (2011) los criterios para la selección de los proveedores comprenden los siguientes aspectos:

1. Sistema de gestión de calidad. El proveedor deberá demostrar su habilidad para establecer, documentar e implementar un sistema de gestión de calidad efectivo.
2. Capacidad administrativa: donde se busca que los proveedores cuenten con madurez administrativa que les permita entablar una relación de cooperación basada en el mantenimiento de niveles óptimos de calidad, costos y servicios.
3. Desempeño comercial: En este aspecto, toda organización requiere un proveedor que sea rentable para la compañía, en términos de descuentos y plazos de pago. Esta flexibilidad propia de cada proveedor demuestra su estabilidad comercial y brinda un respaldo de confianza en términos económicos.
4. Estabilidad financiera: A su vez, se requiere que los proveedores tengan una posición financiera estable y sólida, lo cual es un buen indicador en el momento de hacer negociaciones a largo plazo; también ayuda para que los estándares de desempeño puedan ser mantenidos y que los productos continúen disponibles.
5. Tratamiento de quejas y reclamaciones: En este aspecto, el proveedor debe desarrollar estrategias efectivas para resolver quejas e inquietudes, investigar sus causas y, por ende, mejorar el servicio prestado a la empresa de manera continua.

6. Posicionamiento geográfico, centros de distribución y soporte técnico: Aquí se evalúa que el proveedor sea eficiente, indiferentemente de su procedencia, teniendo en cuenta que el posicionamiento geográfico puede influir en los tiempos de entrega, costo en fletes-seguros y documentación legal.
7. Procesamiento de la información en el manejo de pedidos en línea: Al respecto una característica ideal es que todos los proveedores deben contar con un sistema de manejo de la información confiable que permita observar el estado de cumplimiento de los pedidos de compra, remisiones y sistema de inventario
8. Investigación y desarrollo. Se busca seleccionar proveedores que se encuentren fuertemente relacionados con la investigación y el desarrollo de sus productos.
9. Capacidad instalada de producción. El estudio de la capacidad es fundamental para la gestión empresarial en cuanto permite analizar el grado de uso de cada uno de los recursos en la organización y así tener oportunidad de optimizarlos.
10. Especificaciones técnicas del producto. El proveedor deberá asegurar que el producto proporcionado cumple con todas las especificaciones de materiales incluidas en el plano del producto u orden de compra. Se requieren certificaciones de materiales que contengan los resultados medidos durante la producción.
11. Precio de venta. Se busca que los proveedores tengan un comportamiento estable en relación con la fluctuación del precio de los productos ofrecidos. Así mismo busca que los precios manejados por el proveedor sean competitivos según el mercado.
12. Desempeño logístico. Todo proveedor deberá asegurar que las actividades de desarrollo logístico se planean y se llevan a cabo durante las etapas del ciclo de vida del producto, de este modo garantizará la satisfacción de las especificaciones de la compañía respecto al cumplimiento de los pedidos y los tiempos de entrega.

13. Cumplimiento de órdenes de compra. Los proveedores deberán garantizar el cumplimiento de las órdenes de compra en relación con las especificaciones técnicas y con la cantidad solicitada.
14. Tiempos de entrega. Los proveedores potenciales deberán verificar si su capacidad logística les permite cumplir las exigencias de la compañía referentes al producto suministrado.
15. Servicio al cliente. Se tendrá presente el soporte comercial, técnico

Todos los aspectos anteriormente citados son relevantes para esta investigación, debido a que servirán como criterios de evaluación para los tres posibles proveedores que tiene la empresa distribuidora y comercializadora de carne, en estudio.

Importación

De acuerdo a un documento emitido por el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT) la importación:

Es una operación aduanera de carácter principal que consiste en la introducción al territorio aduanero nacional, para uso o consumo definitivo y por las vías habilitadas, mercancías extranjeras, previo cumplimiento de los registros y formalidades pautadas en la Ley Orgánica de Aduanas, sus reglamentos y demás disposiciones correspondientes, vinculadas a la materia aduanera (p.1)

Importación de Mercancías en Venezuela

Específicamente en el caso de Venezuela, según lo expresado por Aguilera (2007) los requisitos que se deben presentar para importar una mercancía son: (a) El interesado debe solicitar ante la Dirección General Sectorial de Comercio, el formulario solicitud de licencia de importación, (b) llenar los datos requeridos en el formulario y anexar los requisitos exigidos: copia de la cédula de identidad, copia del registro mercantil, acta constitutiva y sus modificaciones para las personas jurídicas, copia del Registro de Información Fiscal (RIF), la declaración de aduanas, la factura comercial, el conocimiento de embarque, la guía aérea, o guía de encomienda según

sea el caso y el certificado sanitario si es necesario. De igual manera el proceso de los trámites y procedimientos que deben cumplirse para desaduanar una importación, son los siguientes:

En primer lugar se debe realizar la declaración de las mercancías, para lo cual:

1. El Importador recibe del Proveedor la Factura Comercial y del Porteador o Embarcador el Conocimiento de Embarque o Guía Aérea, según sea el caso.
2. Luego éste informa a su Agente de Aduana que le llegó un embarque de mercancías. Le entrega la Factura de Compra y el Documento de Embarque.
3. El Agente de Aduanas antes de elaborar la Declaración de Aduanas, debe verificar toda la información relativa al embarque, específicamente:

Fecha de llegada.

- * Identificación del vehículo porteador.
- * Ubicación de la carga.
- * Cantidad y condiciones de la mercancía

4. La elaboración de la Declaración de Aduanas debe estar compuesta por:

- * Declaración Andina del Valor (formas 87 DAV y 87 DAV-A).
 - * Manifiesto de Importación y Declaración de Valor (Forma B).
 - * Determinación de Derechos de Importación, Impuesto al Valor Agregado y Pago (Forma C80).
 - * Pago 50% Tasas Aduaneras (Forma 84).
5. Elaborada la Declaración de Aduanas, el Agente de Aduanas hace las determinaciones técnicas como: clasificación arancelaria, y valoración de la mercancía, y anexa a la Declaración de Aduanas:
- * Factura Comercial definitiva (copias).
 - * Conocimiento de Embarque o Guía Aérea (original).

* Documentos exigibles según en Arancel de Aduanas (originales).

* Una copia o fotocopia del Poder Notariado o Autorización del Consignatario para tramitar en su nombre. El original debe ser entregado previamente, en la división de Tramitaciones.

6. Luego éste informa al Importador sobre el contenido de la Declaración y montos de los derechos a pagar antes de presentarla a la Aduana.

7. El Importador informa a su Agente de Aduanas si está de acuerdo o si tiene alguna observación, corrección o duda; y decide proveer los recursos financieros para sufragar los gastos: derechos aduaneros, transporte, almacenamiento, etc.

8. El Agente de Aduanas presenta en la División de Operaciones de la Aduana de la Jurisdicción respectiva, la Declaración.

En segundo lugar, se realiza la confrontación y recepción de documentos, para lo cual los pasos a seguir son:

1. El funcionario que ejerce la tarea de confrontación de documentos debe verificar que:

* El Agente de Aduanas esté registrado en la Aduana.

* La persona que tramita tenga designación de parte del Agente de Aduanas.

* El vehículo porteador tenga registro de llegada.

* Los documentos estén completos y conformes a los requerimientos legales.

2. Recibida la Declaración este funcionario hace lo siguiente:

* Estampa un número de registro, fecha de recepción, firma y sello de la Unidad.

* Conserva original y dos copias de la Declaración y devuelve el resto al Agente de Aduanas.

* Registra la Declaración en el Sistema Automatizado.

* Si hay inconformidad se le informa por escrito al Agente de Aduanas para que corrija la falla.

* Archiva la copia de la Declaración y pasa original y copia al Distribuidor.

En tercer lugar se debe realizar el reconocimiento aduanero, donde las acciones que se siguen son:

1. El Jefe de la División de Operaciones, o funcionario o en su defecto el Sistema Automatizado, selecciona el funcionario que hará el reconocimiento.
2. El funcionario designado para hacer el reconocimiento, recibe la Declaración y la confronta, es decir, verifica que los documentos estén completos y conformes.
3. El Jefe de la División ordena la publicación de la distribución de las Declaraciones a los fines de reconocimiento.
4. El Agente de Aduanas se informa a qué funcionario le correspondió el embarque y cuándo se hará el reconocimiento.
5. El funcionario designado para hacer el reconocimiento, una vez confrontada la documentación, debe hacer el reconocimiento documentario:

- * Verifica las operaciones matemáticas; en la factura, documento de embarque, declaración, permisos, etc.

- * Examina la información técnica y comercial relativa al valor de las mercancías: condición de entrega, flete, seguro, origen, cantidad, nivel comercial, forma de pago, vinculación, descuentos, calidad, marcas, modelos, concordancia con los demás documentos, proporcionalidad con el peso y dimensiones del embalaje, tipo de cambio, informaciones sobre el precionormal de que disponga el servicio.

- * Examina la clasificación arancelaria declarada: código, descripción comercial, tarifa, régimen legal, requisitos, liberaciones, exenciones del IVA, etc.

6. El Reconocedor se traslada al lugar donde están almacenadas las mercancías y hace el reconocimiento físico:

- * Verifica precintos, marcas y condición del embalaje, dimensiones, etc.

- * Ordena la apertura de los bultos que considere como muestra representativa del embarque en su conjunto.

- * Compara los datos contenidos en la declaración con los obtenidos de la revisión física: cantidad, marcas, peso, calidad y descripción.

7. Ante alguna duda propia u observación del Agente de Aduanas, debe cotejar nuevamente con los instrumentos técnicos: antecedentes de precios, Arancel de Aduanas, normas, tomar muestras de la mercancía para su examen, pedir información complementaria, constancias, etc.
8. Si no existe inconsistencias, ni objeciones legales, se conforma la Declaración con la firma y el sello del reconocedor en el campo 49 de la Forma C-82, que dice Retiro por Autoliquidación.
9. Si hay objeción fiscal debe levantar Acta de Reconocimiento, la cual debe ser suscrita por el funcionario y los interesados comparecientes.
10. El Reconocedor consigna la documentación en la División de Operaciones al funcionario que corresponda, para su registro y remisión a la División de Recaudación.

Como cuarto paso, se debe realizar la conformación o liquidación de los derechos aduaneros, para esto los pasos a seguir son:

1. La División de Recaudación recibe de la División de Operaciones la Declaración de Aduanas. El funcionario designado debe:

* Examinar las operaciones matemáticas contenidas en Forma C-80 y verificar su correspondencia con los demás documentos integrantes de la Declaración.

* De encontrarse conforme, remitirlo al funcionario encargado del CODA.

1. El funcionario encargado del CODA imprime a la forma C-80 un Código de Seguridad, la notifica y entrega al Agente de Aduanas para su pago en una Oficina Receptora de Fondos Nacionales, quedando una copia en la División como constancia de notificación.
2. Si no hay conformidad con la Planilla Auto liquidada, se procede a la emisión de una Planilla de Liquidación de Gravámenes Forma C-81. Se le imprime el Código de Seguridad, notifica y entrega al Agente de Aduanas, quedando una copia en la División como constancia de notificación.

Como quinto paso el importador debe realizar el pago de los derechos aduaneros y tributarios:

1. El Agente de Aduanas retira la Planilla C-80 y la C-81 y la paga en un Banco Comercial autorizado como Oficina receptora de Fondos Nacionales.
2. El Banco Comercial recibe la Planilla y verifica el Código de Seguridad, si el sistema lo acepta admite el pago, e imprime a la Planilla otro Código de Seguridad, y devuelve 3 ejemplares al Agente de Aduanas.

Por último, el importador realiza el retiro de la importación donde los pasos a seguir son:

1. El Agente de Aduanas presenta ante la División de Recaudación de la Aduana las Planillas canceladas y solicita la autorización de despacho o entrega de las mercancías.
2. La División de Recaudación recibe las Planillas canceladas (3 ejemplares), y verifica el Código de Seguridad estampado por el Banco. Si el sistema automatizado lo acepta, imprime la autorización de despacho o entrega de la mercancía. Devuelve 2 ejemplares de la Planilla al Agente de Aduanas.
3. El Agente de Aduanas conjuntamente con su Transporte Interno solicita a un Almacén el despacho de la mercancía, y le consigna un ejemplar de la Planilla cancelada con la autorización de entrega de la Aduana. Debe sacar fotocopia de la Planilla cancelada para entregarla en la salida al Resguardo Nacional.
4. El Almacén verifica la representación y la Planilla. Solicita confirmación a la División de Recaudación de la Aduana; y verifica la Factura por sus servicios y cobra. Solicita los datos del Transporte Interno y emite una Pase de Salida y entrega la mercancía.
5. El Transporte Interno carga la mercancía y recibe 2 ejemplares del Pase de Salida. Debe igualmente portar la documentación aduanera que entregará al Resguardo Nacional para su retiro. Se debe dirigir a la Alcabala de Resguardo Nacional a la salida de la Zona Primaria y someter la mercancía a su autorización de retiro.
6. El Resguardo Nacional verifica que:

- * La mercancía que se retira esté debidamente autorizada por la Aduana.
- * Si observara alguna irregularidad calificable como infracción aduanera, deberá retenerlas e informar a la Aduana para un nuevo reconocimiento.
- * Si la irregularidad observada califica como contrabando, deberá embargarlas preventivamente, y seguir el procedimiento que acuerda la Ley.
- * Si no hay objeciones autoriza su retiro, firma y sella un ejemplar de la Planilla.

7. El Transporte Interno retira la mercancía y la transporta hasta el lugar convenido con su cliente.

Es importante, para esta investigación conocer cómo es el proceso regular que se establece en Venezuela para la importación de mercancías; debido a que de esta manera se podrá conocer cuáles son los trámites que debe seguir la empresa en estudio para importar la carne bovina del proveedor seleccionado.

Aspectos que Intervienen en la Importación de Mercancías:

Mora (2012) señala que

Uno de los efectos de la globalización económica particularmente en el caso de las PYMES, es la pérdida de la discrecionalidad de la gerencia en lo que se refiere a la asignación de los precios de los bienes y servicios producidos, de acuerdo a las respectivas estructuras de costos y sus expectativas en ganancias (s.p)

Otro factor a considerar es el papel del Estado proteccionista y de sus políticas públicas dirigidas a las Pymes en cuanto a las medidas orientadas a incentivar el desarrollo de mecanismos de ayudas a las pequeñas y medianas empresas y las que reducen la intervención del Estado ya que las empresas deben valerse de su propia experiencia y solidez en pro del incremento de la calidad y productividad de la organización. Además señala que, entre las barreras que se tienen para realizar la importación, también se puede citar el desconocimiento por parte de las organizaciones en la identificación de las necesidades del consumidor empleando

para ello estudios de mercados, canales de comercialización, precios de referencia, entre otros.

Otro factor que presentan las pequeñas y medianas empresas, de acuerdo a Mora (ob.cit) es la escasa experiencia en el proceso de negociación siendo éste el mecanismo mediante el cual dos o más partes llegan a una solución mutuamente aceptable de un conflicto mutuamente reconocido. De esta manera, la falta de información entre el gobierno y los demás sectores productivos del país en cuanto al alcance y repercusiones de los diferentes tratados y acuerdos firmados por Venezuela, ha conllevado a que los empresarios desconozcan a cuales acuerdos está sujeto como empresario venezolano, al momento de querer importar mercancías de otros países. Además, entre las barreras se deben considerar el control cambiario con todas sus implicaciones legales y económicas generando mayor empobrecimiento, inflación y caída del poder adquisitivo de los venezolanos.

Este basamento teórico le aporta a la presente investigación, los aspectos relativos a la importación que debe evaluar la empresa en estudio para realizar la adquisición de carne del proveedor seleccionado.

Bases Legales

Las bases legales se refieren a la normativa jurídica que sustenta el estudio. En este sentido, para aplicar la evaluación de los riesgos en el trabajo es necesario apoyarse en artículos de ley que justifiquen e indiquen la metodología para su realización. De allí que para el presente trabajo de investigación se tomará en cuenta lo establecido en algunos artículos presentes en la Ley Orgánica de Aduanas (Gaceta Oficial No. 36.575 del 5 de Noviembre de 1998) en su Título III. Del Arancel de Aduanas, se extrae el Artículo 82: La importación, exportación y tránsito de mercancías estarán sujetas al pago del impuesto que autoriza esta Ley, en los términos por ella previstos.

Este artículo ratifica que uno de los requisitos que debe cumplir la empresa durante la realización de su proceso de importación, está relacionada con la cancelación de impuestos aduaneros, tal como se estipula en la Ley.

Por otra parte se tiene en cuenta a la Ley Contra Ilícitos Cambiarios (Gaceta Oficial No. 38.272 de fecha 14 de septiembre de 2005), de la cual se extraen los siguientes artículos:

Artículo 4. Las personas naturales o jurídicas que importen o exporten divisas, desde o hacia el territorio de la República Bolivariana de Venezuela, por un monto superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 10.000,00) o su equivalente en otras divisas, están obligadas a declarar ante la autoridad administrativa competente, el monto y la naturaleza de la respectiva operación. Todo ello, sin perjuicio de las competencias propias del Banco Central de Venezuela en la materia.

Están exentas del cumplimiento de esta obligación los títulos valores emitidos por la República y adquiridos por las personas naturales o jurídicas o personas naturales no residentes, que se encuentren en situación de tránsito o turismo en el territorio nacional y cuya permanencia en el país sea inferior a ciento ochenta días continuos, no obstante, quedan sujetas a las sanciones previstas en la presente Ley, cuando incurran en los ilícitos contenidos en la misma.

Este artículo le aporta al presente estudio los trámites que deben realizar las personas jurídicas, para adquirir las divisas requeridas para sus transacciones comerciales; para el caso específico de la empresa en estudio; la empresa debe adquirir divisas para poder realizar las importaciones de los alimentos que comercializan en el país.

Artículo 8. Quien destine las divisas obtenidas lícitamente para fines distintos a los que motivaron su solicitud, será sancionado con prisión de tres a siete años y multa del doble del equivalente en bolívares de la operación cambiaria.

Este artículo señala cuál es una de las sanciones a las cuales están expuestos los directivos de la empresa; en caso tal de que las divisas hayan sido adquiridas de forma ilícita.

Así mismo se toma en cuenta al Reglamento de la Ley Orgánica de Aduana (Gaceta Oficial N° 4273 Extraordinaria de fecha 20 de mayo de 1991). Capítulo II, De Servicios de Aduana

Artículo 36. - La tasa por servicios de aduana se causará y se hará exigible cuando la documentación correspondiente a la introducción o extracción de las mercancías sea registrada por la oficina aduanera respectiva. Dicha tasa se recaudará en la misma forma y oportunidad que los impuestos correspondientes.

Artículo 37. - Los usuarios del servicio aduanero pagarán la tasa por servicio de aduana así:

- a) Cinco por ciento (5%) ad-valorem, por las mercancías que se introduzcan por vía marítima, aérea o terrestre;
- b) Dos por ciento (2%) ad-valorem por las mercancías que se introduzcan por vía de bultos postales.

De igual forma, se toma en cuenta al Capítulo de las Operaciones Aduaneras

Artículo 98. - La documentación exigible a los fines de la declaración de las mercancías, será la siguiente:

- a) Para la importación:
 - 1. La Declaración de Aduana;
 - 2. La factura comercial definitiva;
 - 3. El original del conocimiento de embarque, de la guía aérea, o de la guía de encomienda, según el caso;

Los exigibles legalmente a dichos fines, según el tipo de mercancía de que se trate.

Artículo 104. - La factura comercial definitiva deberá ser entregada en dos (2) copias y contendrá nombre o razón social y domicilio del vendedor; nombre o razón social del comprador; cantidad de mercancía en unidades de comercialización; descripción de la mercancía según su denominación comercial, peso o volumen, precio unitario y unidad de comercialización, valor total, condición y lugar de entrega de la misma, forma y condición de pago.

Cuando la factura comercial no exprese algunos de los datos relativos a la descripción de la mercancía según su denominación comercial, el peso o volumen, precio unitario, o unidad de comercialización, o la condición y lugar de entrega, el interesado deberá acompañar los documentos que suplan dicha información.

Las facturas comerciales definitivas deberán ser elaboradas y firmadas por el fabricante, productor o exportador según el caso. No se admitirán facturas proformas, salvo excepciones previstas en este Reglamento.

Estos artículos señalan cuales son los requisitos que debe cumplir la empresa en estudio para declarar la mercancía que le llega a la aduana de Puerto Cabello.

Además, se cita al Decreto 2302 (Gaceta Oficial N° 37.625, de fecha miércoles 5 de febrero de 2003) en el cual se estableció la creación de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), como organismo encargado de regular las actividades inherentes a la adquisición de divisas tanto para personas naturales como jurídicas; que a medida de su desarrollo ha pasado a ser CENCOEX en Gaceta Oficial N° 37.632 de fecha 14 de febrero de 2014 y el nuevo sistema cambiario actual mencionando a DIPRO y DICOM publicada en Gaceta Oficial 40.865 de fecha 10 de marzo del presente año.

Definición de Términos

AAD: consiste en el otorgamiento de la Autorización de Adquisición de Divisas por parte de la comisión.

Aduana principal: oficina aduanera que tiene jurisdicción en una circunscripción determinada y centraliza las funciones fiscales y administrativas de las aduanas subalternas adscritas a ella.

Agente de aduanas: persona (natural o jurídica) autorizada por el Ministerio de Finanzas, para actuar ante los órganos competentes en nombre y por cuenta de aquél que contrata sus servicios, en el trámite de una operación o actividad aduanera. Según la legislación venezolana es un auxiliar de la Administración Aduanera.

Arancel de Aduanas: instrumento legal que comprende la nomenclatura para la clasificación oficial de las mercancías susceptibles de comercio; así como los

gravámenes aplicables a las mismas y las restricciones u otros requisitos que deben ser cumplidos con motivo de la operación aduanera. En Venezuela el Arancel de Aduanas debe ser promulgado por el Presidente de la República, en Consejo de Ministros, según lo establece el numeral 2 del artículo 3° de la Ley Orgánica de Aduanas y puede ser modificado por el Ministro de Finanzas, según lo establece el numeral 9 del artículo 4° de la misma ley.

CADIVI: Comisión de Administración de Divisas.

CENCOEX: Centro Nacional de Comercio Exterior (sustituto CADIVI).

Clasificación arancelaria: método lógico y sistemático que de acuerdo a normas y principios establecidos en la nomenclatura del Arancel de Aduanas, permiten identificar a través de un código numérico y su correspondiente descripción, todas las mercancías susceptibles de comercio, a fin de determinar el correspondiente tributo y las respectivas formalidades y requisitos a que están sometidas en el curso de alguna operación aduanera, en atención a su origen.

Código numérico: identificación numérica de cada mercancía en el Arancel de Aduanas. En Venezuela, está compuesto por ocho (8) ó diez (10) dígitos, según se trate de Subpartidas Subregionales o Subpartidas Nacionales. Los dos (2) primeros dígitos identifican, el Capítulo; el tercero (3) y el cuarto (4), la Partida; el quinto (5) y el sexto (6), las Subpartidas del Sistema Armonizado; el séptimo (7) y el octavo (8), las Subpartidas Subregionales; y el noveno (9) y décimo (10), las Subpartidas Nacionales.

Declaración de aduanas: acto por el cual el consignatario o exportador, manifiesta a la aduana su voluntad de realizar una operación aduanera.

Declaración de tránsito: documento que ampara la operación de tránsito aduanero. Documento aduanero en el que constan todos los datos e informaciones requeridos para la operación de tránsito aduanero.

Derechos de importación: tributos que gravan la importación de mercancías.

DICOM: divisa complementaria 651,07 Bs. (este tipo de cambio se utilizará para todas las transacciones que no están incluidas en el DIPRO y fluctuará dependiendo la dinámica económica del país).

DIPRO: divisa protegida 10 Bs. (pago de bienes determinados en el listado de “rubros especiales para la vida”, es decir, alimentos, medicinas y la materia prima para la producción de los antes mencionados).

Factura comercial: documento expedido por el vendedor, en el cual se relacionan las mercancías a exportar o importar con los precios unitarios y totales y demás anotaciones requeridas por el comercio exterior. Documento que ampara las mercancías que se importen, con los datos y declaraciones necesarias para su reconocimiento.

Factura proforma: proyecto de factura, que se expide a los fines de facilitarle al comprador las gestiones previas, propias de una compra internacional: liberaciones de gravámenes, licencias, permisos, entre otras.

Gravámenes: derechos aduaneros y cualquier otro recargo de efectos equivalentes, sean de carácter fiscal, monetario, cambiario o de otra naturaleza, que incidan sobre las importaciones, con excepción de las tasas y recargos análogos cuando correspondan al costo aproximado de los servicios prestados.

Trámite: son los procedimientos administrativos que se deben realizar para cumplir con las metas que se desean realizar.

Tarifa aduanera: alícuota del impuesto a la que están sujetas las mercancías de importación, referida en el Arancel de Aduanas.

Tipo de Cambio: se entiende por la cotización de una moneda con respecto a otra, es decir, expresa la cantidad de una moneda que hay que dar para recibir una divisa de otro país.

Todos los términos definidos, constituyen ejes fundamentales para la comprensión del estudio, se trata de procesos, tipos, formas administrativas que soportan la dinámica de gestiones de esa naturaleza para empresas como la analizada en este Trabajo Especial de Grado.

Operacionalización de Variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Items
Alternativas de importación para la inclusión de un nuevo producto	Necesidades de los clientes y la demanda insatisfecha que se aplican a la importación de carne	-Porcentaje de demanda insatisfecha -Tipos de cortes de carne que se comercializan -Precios de carne regulada y la no regulada	1 2 3
	Procesos administrativos para la importación de carne en Venezuela	-Requisitos para la consecución de permisos de importación de carne -Actividades a cumplir para nacionalización -Impuestos exonerados o no para la importación de la carne -Proceso de consecución de divisas (Cencoex, Aladi, Sucre)	4 5 6 7

	Logística integral para la importación, almacenaje y transporte de la carne desde diferentes proveedores	-Convenios especiales por el origen del proveedor - Condiciones especiales de importación del producto	8 9
Continuación Operacionalización de Variables			
	Alternativas de importación para la inclusión de un nuevo producto en una empresa de comercialización de todo tipo de artículos de consumo diario bajo la forma de supermercados	-Costo de los corte de carnes (res compensada) -Costo de líneas Navieras (flete y seguro) -Condiciones especiales de importación del producto	10 11 12

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

En el capítulo que se presenta a continuación se describe de forma detallada los procedimientos metodológicos de la investigación, lo cual incluye los parámetros que se adoptaron para alcanzar cada una de las fases de la investigación. Es por esto que, de acuerdo con Muños, R. (2006):

En el marco metodológico se expone la concepción y los procedimientos metodológicos del diagnóstico. La función de la metodología es indicar cómo y por cuáles medios se va a obtener la información, cómo se van a procesar los datos y cómo se van a derivar las conclusiones. (p.69).

De acuerdo con lo anterior, todo proceso científico se caracteriza por ser un procedimiento sistemático que garantiza la autenticidad y veracidad que se da gracias a la rigurosidad del método empleado durante el desarrollo de la investigación. Esto es expresado por Balestrini (2006) quien indica que:

El marco metodológico, está referido al conjunto de procedimientos lógicos, tecno-operacionales implícitos en todo proceso de investigación, con el objeto de ponerlos de manifiesto y sistematizarlos; a propósito de permitir descubrir y analizar los supuestos del estudio y de reconstruir los datos, a partir de los conceptos teóricos convencionalmente operacionalizados (p. 125).

El proceso de rigurosidad científica se inicia entonces con el planteamiento del problema y la elaboración de los objetivos de la investigación; para ello, es necesaria la selección del método a fin de hacer el análisis y la recolección de la información para la exposición de resultados. Estos procedimientos científicos contribuyen a la profundización del conocimiento que se adquiere durante el desarrollo efectivo de la investigación y así llegar de manera amplia, asertiva a la adquisición del conocimiento.

Tipo y Diseño de la Investigación

Tipo de Investigación

El tipo de investigación de este estudio escuantitativo, parafraseando a Hernández, Fernández y Baptista (2004) se fundamenta en la recolección y análisis de datos para formular y contestar preguntas, para luego probarlas, en donde se confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de estadísticas para poder establecer, con exactitud, el patrón de comportamiento de la población estudiada.

Considerando el enfoque, se genera una hipótesis que atiende a unas variables medibles, las cuales se observan en las interrogantes presentadas en los instrumentos respectivos, las mismas son sometidas a prueba, para comprobar la conjetura planteada y posteriormente obtener con precisión, los resultados basados en el comportamiento de la población.

Diseño de la Investigación

Hurtado, I y Toro, J. (2007) sostienen que el diseño de la investigación “consiste en el plan a seguir para dar respuestas a las preguntas formuladas y para probar la hipótesis de la investigación” (p.98), en tal sentido de acuerdo a la definición anterior, se puede decir que el diseño de la investigación de este trabajo es de campo, ya que los datos se recogen directamente de las personas encargadas de la selección de proveedores, ventas y de la gestión de importación en la empresa en

estudio. Por consiguiente, Arias, F. (2006) al hablar de la investigación de campo, indica que es aquella que:

Es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados o de la realidad donde ocurren los hechos sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes. (p.31).

En consonancia con esta idea, la investigación se puede considerar como un diseño de campo, tal como se expone en el Manual para la Elaboración, Inscripción, Presentación y Defensa del Trabajo Especial de Grado, Trabajo de Grado y Tesis Doctoral de la Universidad José Antonio Páez (2014):

Las Investigaciones con diseño de Campo se apoyan en informaciones provenientes y/o recabadas en el contexto a investigar, en ellas se analizan de manera sistemática los problemas que surgen de la realidad. Su propósito puede ser: describirlos, interpretarlos, explicar sus causas y efectos, entender su naturaleza, determinar los factores que la constituyen, predecir su ocurrencia, identificar los elementos que constituyen un fenómeno en su ambiente natural. Estas investigaciones pueden ser cualitativas, cuantitativas; se usan datos primarios, pero también se aceptan datos censales o muestrales no recabados por el investigador, siempre y cuando se usen registros originales de los mismos. Los datos provienen, entre otros, de: entrevistas, cuestionarios y observaciones. (p.6)

Justifica este sustento, el hecho que los datos de la investigación fueron recogidos directamente de las personas que formaron parte del estudio: gerentes y empleados de la empresa Super Mercado Popular, c.a; sin manipular las variables y así, cumplir con los objetivos establecidos.

Por otra parte, la investigación se sustentó en el análisis documental, debido a que se consultaron fuentes legales y se analizaron documentos importantes de la empresa, a los fines de obtener informaciones sustentadas no solo en aspectos

empíricos, sino también en los basamentos legales y teóricos que se han generado a lo largo de los años en esta área.

En torno a este aspecto, en el Manual para la Elaboración, Inscripción, Presentación y Defensa del Trabajo Especial de Grado, Trabajo de Grado y Tesis Doctoral de la Universidad José Antonio Páez (2014), se especifica que:

Las investigaciones documentales abordan problemas desde un nivel teórico con el propósito de analizar los diversos fenómenos de la realidad (históricos, psicológicos, sociológicos, pedagógicos, y otros) a través de la indagación sistemática, exhaustiva y rigurosa de material documental para extraer los datos a analizar. (P. 5).

Por otra parte, se expresa en esa misma fuente, que esta dinámica de consulta documental “...incluye documentos escritos y de otra naturaleza como son: memorias, libros, anuarios, cartografías, biografías, archivos oficiales y/o privados, misivas, e-mail, prensa escrita y/o electrónica, datos estadísticos o numéricos, videos, películas, grabaciones de audio y/o imagen, entre otros”, tal y como se realizó la consulta en varios aspectos de este estudio.

De acuerdo al nivel de profundidad, este estudio es de carácter teórico-reflexivo y analítico ya que se aborda un problema basado en la recolección de información, organización, análisis e interpretación del tema seleccionado, y en este caso, para resolver la problemática que posee la empresa para decidir cuál es el proveedor más idóneo para comercializar su mercancía para la venta, es así que de acuerdo a Barrios (2011) la investigación analítica es “sobre situaciones prácticas y problemas en el área de la especialidad, con el fin de describirlos, identificar factores intervinientes o posibles causas y vías para su solución” (p.23).

Población y muestra

A fin de alcanzar esta fase de la investigación es necesario determinar la población y la muestra a través de las cuales se recopila la información. Al respecto, Arias, F. (2006) expresa que la población “Es un conjunto finito o infinito de

elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los objetivos de estudio” (p.81). En tal sentido, la población de presente estudio se conformó por el personal que está involucrado en el proceso de selección de proveedores y gestión de importaciones de la empresa en estudio; además del departamento de ventas y en total son ocho (08) personas.

De igual forma los mismos autores definen la muestra como “la escogencia de una parte representativa de la población, cuyas características reproduce de la manera más exacta posible.” (p.93). En tal sentido debido a las características de la población que es pequeña, finita, se considera que la muestra debe estar ajustada por la totalidad de la población. De ahí que se considera de tipo censal, porque según Espinosa, M (2006) “consiste en seleccionar todos los casos posibles de la población” (p.8).

Técnica e Instrumentos de Recolección

En función de lograr interpretar la situación actual acerca del proceso de importaciones que lleva a cabo la organización e identificar las necesidades que se derivan desde la solicitud hasta el proceso de despacho al cliente final, resulta obligatorio recolectar información directamente en los departamentos involucrados, para ello se seleccionó la técnica e instrumento de recolección de datos.

En este sentido, Arias, F. (2006) expresa que “La técnica de recolección de datos es el procedimiento o forma particular de obtener datos o información.” (p.67). Del mismo modo, Ramírez, T. (2007) indica que un instrumentos de recolección de datos “Es un dispositivo de sustrato material que sirve para registrar los datos obtenidos a través de las diferentes fuentes.” (p.108).

Es por esto que, debido al tamaño de la población se seleccionó como técnica la encuesta, con la finalidad de diagnosticar cuál es la problemática que se presenta durante el proceso de compra, selección de proveedores de importación y ventas de mercancías de la empresa en estudio; en tal sentido, Palella, S. y Martins, F. (2006) explican que la encuesta “Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas

cuyas opiniones interesan al investigador. Para ello se utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos quienes en forma anónima, las responden por escrito” (p.111). A su vez el instrumento que se empleó para aplicar la encuesta es el cuestionario con la metodología de la Escala de Likert, así Bavaresco, A. (2006) indica que el cuestionario:

Es el instrumento que más contiene los detalles del problema que se investiga, variables, dimensiones, indicadores, ítems. Es el medio que le brinda la oportunidad al investigador de conocer lo que piensa y dice del objeto en estudio, permitiendo determinar, con los datos recogidos, la futura verificación de la hipótesis que se han considerado. (p.100)

En la escala de likert se plantea, una serie de afirmaciones, juicios o preguntas, ante las cuales el individuo debe mostrar su acuerdo usando palabras que implican grados crecientes (o decrecientes) del mismo; es pues, una escala muy original. Para aplicar la escala de likert, la persona obtiene una puntuación con respecto a cada sentencia que contiene la escala y al final se obtiene su puntuación total, sumando los puntajes obtenidos en relación a todas las oraciones.

En este estudio, las alternativas o puntos en la escala de Likert para la encuesta que se utilizó, es la siguiente:

Totalmente de acuerdo = 5 ptos

De acuerdo = 4 ptos

Ni de acuerdo, ni en desacuerdo = 3 ptos

En desacuerdo = 2 ptos

Totalmente en desacuerdo = 1 pto

Validez y Confiabilidad

Para Hernández, Fernandez y Baptista (1.998) “la validez en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que quiere medir” (p.243).

Para validar el cuestionario de este estudio que se muestra en el Anexo A, se aplicó la técnica del juicio del experto, donde se entregó a tres expertos en metodología y construcción de instrumentos, un ejemplar del instrumento con su respectiva evaluación de criterios y objetivos de la investigación. Éstos revisaron el contenido, redacción y pertinencia de cada reactivo y se realizaron las respectivas correcciones, en los casos que se consideraron necesarios.

Ahora bien, cada experto en la evaluación marcó con una X su criterio en cuanto a los aspectos que a continuación se señalan:

Pertinencia: relación estrecha entre la pregunta, los objetivos a lograr y el aspecto o parte del instrumento que se encuentra desarrollado.

Redacción: es la interpretación unívoca del enunciado de la pregunta, a través, de la claridad y precisión en el uso del vocabulario técnico.

Adecuación: es la correspondencia del contenido de la pregunta con el nivel de la preparación o desempeño del entrevistado.

Código	Apreciación Cualitativa
B	Bueno: el indicador se presenta en grado igual o ligeramente superior al mínimo aceptable
R	Regular: el indicador no llega al mínimo aceptable pero se acerca a él
D	Deficiente: el indicador está lejos de alcanzar el mínimo aceptable

Evaluación de Criterios

Preguntas/Ítemes	Pertinencia			Redacción			Adecuación		
	B	R	D	B	R	D	B	R	D
1									
2									
3									
:									
7									
Observaciones y Sugerencias:									

Nombre:	CI:
Nivel Académico:	Cargo:
Firma:	Fecha

Con respecto a la confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos, Sánchez y Guarisma (1.995) plantean que una medición es confiable o segura, cuando aplicada repetidamente a un mismo individuo o grupo, o al mismo tiempo por investigadores diferentes, da iguales o parecidos resultados” (p. 85).

Para revisar, evaluar y determinar la confiabilidad del instrumento, así como la detección de dificultades se ejecutó una prueba piloto a un grupo individuos conformado por 3 personas, en dos oportunidades diferentes; se compararon los resultados y se calculó la confiabilidad con la técnica alfa de cronbach, con la siguiente fórmula:

A partir de las varianzas, el alfa de cronbach se calcula así:

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right],$$

Donde:

- S_i^2 es la varianza del ítem i ,
- S_t^2 es la varianza de los valores totales observados y
- k es el número de preguntas o ítems.

Este alfa de Cronbach puede variar entre el 0 y 1, donde el 0 es ausencia total de consistencia y el 1 es perfecta consistencia, es decir, que un resultado aceptable y recomendable sería mayor o igual a 0,61.

Técnicas para el Análisis de Datos

Los análisis constantes estadísticos se realizaron con la información de las importaciones (cuantitativo), a través de tablas elaboradas en Excel para conocer el comportamiento del mercado en el presente y elaborar planes de acción para

adelantarnos al futuro cercano; al mismo tiempo se revisa la documentación y exigencias gubernamentales para sus respectivas actualizaciones.

En este caso de estudio, se obtiene información, se indaga, se distingue y se reconoce lo necesario para que pueda ser interpretada cómoda y rápidamente y, por tanto, pueda utilizarse eficazmente para analizar las alternativas que tiene Super Mercado Popular, c.a. para incluir un nuevo producto de consumo diario como es la carne importada.

Fases de la Investigación

Las fases que se desarrollaron en el presente estudio para alcanzar el objetivo de analizar las alternativas de importación para la inclusión de un nuevo producto en una empresa de comercialización de todo tipo de artículos de consumo diario bajo la forma de supermercados y lograr que la empresa se mantenga en el mercado con el apoyo en el aumento de las ventas de carne vacuna o bovina, considerada un producto de primera necesidad.; son las que se muestran a continuación:

Fase I. Diagnosticar las necesidades de los clientes y la demanda insatisfecha de los consumidores de carne en Venezuela, para conocer las limitaciones que se debe enfrentar en la toma de decisiones de la empresa.

En esta fase se hizo una revisión de las necesidades manifestadas por la población consultada, en ese sentido, se señalan la demanda insatisfecha y necesidades de los clientes consumidores de carne de res con información que se obtiene del Instituto Nacional de Estadística de Venezuela y de la gaceta ganadera, además de las importaciones del rubro que se han hecho en los últimos 5 años.

Por otra parte, se realizó una encuesta a ocho (8) personas que están involucradas con el departamento de compras nacionales e internacionales para identificar la demanda que no se logra cubrir y los diferentes problemas que se presentan a la hora de importar.

Las informaciones obtenidas en esta fase, permitieron construir las ideas para indagar en los procesos administrativos que se realizan para la importación de carne en Venezuela, proceso que remite a la segunda fase del estudio.

Fase II. Indagar en los procesos administrativos para la importación de carne en Venezuela, a fin de facilitar el intercambio comercial entre los países que forman parte del convenio.

Para el desarrollo de esta fase, se contrató a un experto que se encargó de analizar los documentos legales, electrónicos y físicos, de esa dinámica surgieron datos importantes que permitieron conocer los aspectos administrativos para la importación de carne en Venezuela, con la intención de generar pautas que permitan facilitar el intercambio comercial entre los países que forman parte del convenio.

Otra actividad complementaria que se realizó en esta fase, fueron las visitas a los diferentes Ministerios que actúan en la importación de alimentos, con la finalidad de identificar cuáles son los requisitos y procedimientos que se necesitan para la importación de res en el país, en los actuales momentos, así como las variables que pueden influir en esta dinámica.

Fase III. Distinguir la logística integral de importación, almacenaje y transporte de la carne desde diferentes proveedores.

Para el desarrollo de esta fase se tomaron en cuenta los resultados de la encuesta realizada al personal que conforma la muestra, así como, los datos suministrados en la fase anterior, en relación a los trámites administrativos que intervienen en el proceso de importación de carne de res en el país, en los actuales momentos.

Esta dinámica permitió distinguir la logística integral de la importación, almacenaje y transporte de la carne desde diferentes proveedores, de allí se elaboraron esquemas y cálculos de costos que faciliten la toma de decisiones respecto al mejor proveedor que le pueda suministrar a la empresa la mercancía que requiere para mantenerse en el mercado y que se recomendará como el principal suministrador de carne vacuna y/o bovina. En este sentido, se pudieron reconocer varias alternativas que mejoren la dinámica comercial de la empresa.

Fase IV. Reconocer alternativas de importación para la inclusión de un nuevo producto en una empresa de comercialización de todo tipo de artículos de consumo diario bajo la forma de supermercados.

Luego de distinguir la logística de importación, almacenaje y transporte con sus respectivos costos, se logró reconocer aquellos proveedores que pueden suministrar a la empresa de la mercancía que se requiere para mantenerse en el mercado y que uno de ellos se recomendará como el principal suministrador de carne vacuna y/o bovina. Sin embargo, existen varias alternativas que mejoran la dinámica comercial de la empresa.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

En este capítulo se presenta el análisis de los datos recogidos en la etapa de recolección de información, los mismos, se reflejan en una tabla de frecuencia, luego se representan en un gráfico que permite visualizar de manera esquemática los resultados descritos en la fase anterior. Finalmente, se hace un análisis que surge de los procesos mencionados.

La dinámica descrita anteriormente, se desarrolla en cada ítem, de allí emergieron las ideas que se concretan en las conclusiones y recomendaciones finales de este trabajo de investigación.

Para diagnosticar las necesidades de los clientes y la demanda insatisfecha de los consumidores de carne en Venezuela, se establece una relación entre los consumos per cápita de carne de res, la población consumidora total, y las importaciones de los últimos 5 años; con el fin de conocer y divulgar el

comportamiento del mercado y la tendencia que se puede calcular para el futuro cercano. Si bien, la empresa en estudio desea adquirir carne de res para su comercialización interna, también estudia la posibilidad de distribuir a sus competidores dependiendo de la cantidad de toneladas que se pueda importar.

En el cuadro No. 1, se demuestra cómo la importación anual de animales vivos de la especie bovina, carne de animales de la especie bovina fresca o refrigerada y carne de animales de la especie bovina congelada, ha sido indispensable para abastecer el mercado venezolano en más del 60%; sólo en los años 2011, 2013 y 2015 baja el nivel de importación, el primero motivado a la devaluación del bolívar, el segundo por ser un año electoral y gracias a un deshabilitado sistema económico y el tercero por la caída de los precios del petróleo que conlleva a inversiones más bajas para las importaciones; no obstante, se nota que a pesar de los problemas presentados, el porcentaje de la satisfacción de la demanda por la importación de carne es mayor al 35% en cada uno de esos años.

Cuadro No. 1

Importación de carne en Venezuela de los últimos 5 años.

Descripción	Importación (res compensada) Kilogramos				
	2011	2012	2013	2014	2015
Animales vivos de la especie bovina	168.041.188,00	247.562.272,36	159.129.835,00	222.544.889,10	128.035.892,00
Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada	105.426,72	1.616.903,98	0	4.541.921,00	2.345.765,00
Carne de animales de la especie bovina, congelada	38.033.941,84	98.331.685,49	74.656.215,83	98.380.666,81	80.672.147,00

Total Toneladas	206.180.556,56	347.510.861,83	233.786.050,83	325.467.476,91	211.053.804,00
Consumo Per cápita	19,14	18,02	16,96	16,40	13,62
Población	28.946.101	29.300.000	30.276.045	30.693.827	31.108.083
Total de consume	554.028.373,14	527.986.000,00	513.481.723,20	503.378.762,80	423.992.090,46
Porcentaje Importación	37,21	65,82	45,53	64,66	49,77

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Gaceta Ganadera (2015)

Se permite ver entonces, cómo los esfuerzos y números presentados por el Estado, no son suficientes para contrarrestar la escasez y demanda insatisfecha por la falta de producción interna, que es expuesta constantemente por la Federación Nacional de Ganaderos de Venezuela (Fedenaga).

El Estado venezolano ha tratado de mantener el consumo de carne bovina per cápita mayor a 20 kilos y que de esa cantidad, el 70% sea producción nacional y un 30% es importado; pero vemos en las estadísticas presentadas por el Instituto Nacional de Estadísticas hasta el año 2015 que la realidad es otra.

Es importante señalar que estas estadísticas son presentadas trimestralmente y en este momento aún no se encuentran los datos publicados en el año 2016, entonces, el estudio se realiza con la información tomada de los años 2011 hasta el 2015.

Con los resultados presentados acerca de compras internacionales y consumo del mercado nacional, la dependencia de Venezuela a las importaciones de carne, consecuentemente lleva a forzar a las empresas públicas y privadas a realizar alianzas estratégicas con los mataderos de otros países para tratar de cubrir al máximo con la demanda interna; y en conversaciones con los diferentes proveedores internacionales que hasta ahora han apoyado con estos productos al país como Brasil, Argentina y Nicaragua; ya para el 2013 y 2014 el Estado venezolano cuenta con el porcentaje más alto de sus ventas destinadas a la exportación; y aunque en el 2015 hubo un descenso

en las importaciones de estos rubros debido al desplome de los precios del petróleo, existe gran demanda insatisfecha.

Luego de estudiar el comportamiento del mercado a nivel nacional, se debe conocer la demanda interna y clientes insatisfechos del supermercado, con el fin de calcular la cantidad de carne que se puede comprar para el abastecimiento interno y de algunos minoristas cercanos que se encuentran interesados por la misma situación.

Indagando en los registros y estadísticas del supermercado y carnicerías del mismo grupo, en los últimos 8 años se tiene información acerca de las compras de carne y a través del tiempo las reducciones obligatorias en la comercialización; estas se presentan a continuación en el cuadro No. 2. Es importante señalar que la unidad de medida de todos los datos es en Kilogramos o Toneladas, la carne se mide como se adquiere (res compensada) no como se vende o comercializa, es decir, aunque se obtienen muchos tipos de corte del ganado, realmente se compran en canal, deshuesada, refrigerada o congelada y esto representa una cantidad total.

Cuadro No. 2

Compra de carne (red del supermercado)

	Compras carne (res compensada) Kg							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Supermercado	100.000	52.000	41.000	43.000	54.000	48.000	63.000	67.000
Carnicería I	92.000	47.000	35.000	33.000	42.000	30.000	32.000	38.000
Carnicería II	68.000	39.000	24.000	27.000	21.000	25.000	22.000	26.000
Total	260.000	138.000	100.000	103.000	117.000	103.000	117.000	131.000

Fuente: Oficina Central de la red del Supermercado (2016)

En promedio esta red de empresas necesita casi 22 mil Kg de carne de res mensuales para la venta de al menos 260 mil Kg y en la actualidad sólo el 45% de la demanda es cubierta por la producción nacional y según los mismos dueños de mataderos no pueden aumentar la producción por la presión que impone el Estado con los precios regulados. Por esta razón, los directivos de las empresas en estudio desean analizar las diferentes alternativas de los proveedores internacionales de carne,

ya que la importación es la opción para obtener ganancias ofreciendo el producto y completar la cesta básica de alimentación del venezolano; siguiendo la única condición de importar 50 toneladas mensuales de las cuales 25 serían destinadas al mercado interno de la red del supermercado y las 25 restantes a los minoristas aliados privados. Cabe destacar que esta compra no satisface toda la demanda de la red de mercados, pero se de esa manera por prevenir cualquier problema económico del país o modificaciones del sistema cambiario.

Resultados de las encuestas.

Antes de mostrar los resultados de las encuestas, se hace mención a la validación del instrumento por parte de tres expertos con el formato que se observa en el anexo B, por otra parte, en el Anexo C se ubican las pruebas pilotos para demostrar la confiabilidad, a través del alfa de cronbach que mide la homogeneidad de los ítemes con la escala de tipo likert en dos momentos diferentes. Para el caso en estudio se obtuvo

Ante el primer planteamiento en el que se indaga sobre la escasez existente en algunos productos de la cesta básica, las respuestas fueron las siguientes:

Cuadro No. 3

Frecuencia de empleados que señalan la escasez de algún producto de la cesta básica.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	5	62,5%
De acuerdo	3	37,5%
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	-	-
En desacuerdo	-	-
Totalmente en desacuerdo	-	-

Fuente: Monserrat (2016)

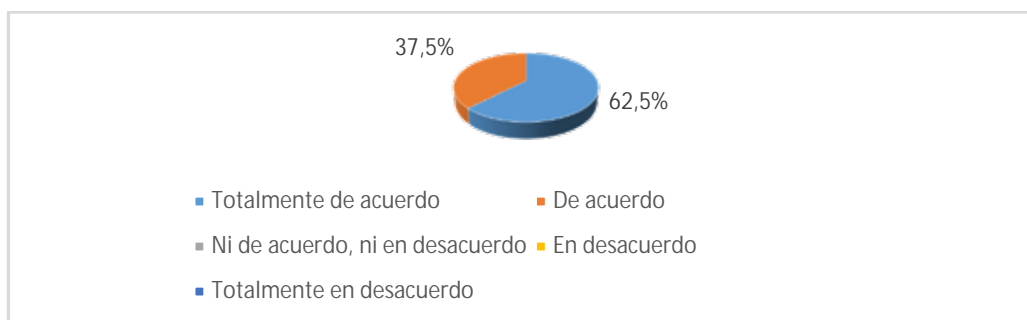


Gráfico No. 1 Frecuencia de empleados que señalan que ha existido escasez de algunos de la cesta básica.

Autor: Monserrat (2016)

La mayoría de los encuestados representados en el 62,5% de los encuestados, se encuentran totalmente de acuerdo en que ha existido escasez de algunos de los productos de la cesta básica. El resto de los informantes, 37,5% manifiesta estar de acuerdo con esa aseveración, lo que confirma efectivamente que en los últimos años se presentaron problemas con la adquisición de rubros importantes de la cesta básica

en la red del supermercado, lo que genera una demanda que no es completamente satisfecha en relación a la ingesta de sus alimentos.

En contraste con estos resultados, se puede mencionar que tanto el gobierno como las empresas, están obligados a satisfacer las necesidades en la demanda de los productos, esta disposición se encuentra tipificada en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, (2009), en el Capítulo VII, De los Derechos Económicos, artículo 112, en él se expone que: "...El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población..."

De acuerdo con esa disposición se puede decir con seguridad, que existe una contradicción entre el ideal del país en materia de los derechos económicos y la realidad que se está viviendo en los actuales momentos, esto porque la ausencia de alguno de los productos de la cesta básica, trae consecuencias importantes en la salud de los ciudadanos y en su estilo y calidad de vida, esto porque entre otras razones, las personas deben pasar largas horas en colas para conseguir los mencionados productos,

De la misma manera, en el segundo planteamiento referido al desabastecimiento de carne, se obtuvo los siguientes resultados:

Cuadro No. 4

Frecuencia de empleados que señalan que existe desabastecimiento de carne.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	5	62,5%
De acuerdo	3	37,5%
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	-	-
En desacuerdo	-	-
Totalmente en desacuerdo	-	-

Fuente: Monserrat (2016)

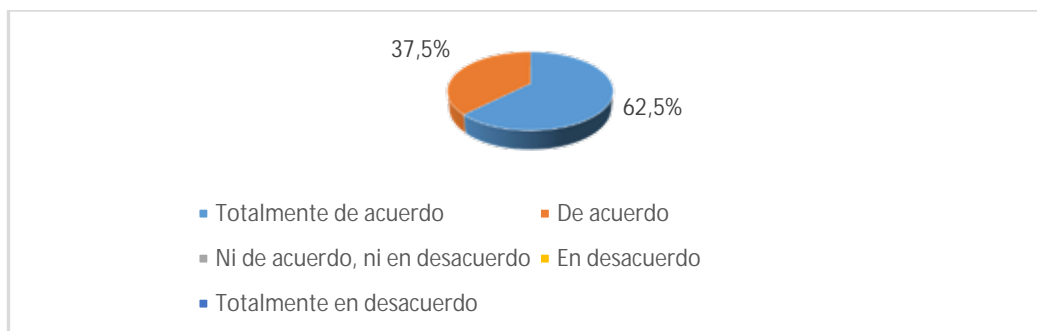


Gráfico No. 2 Frecuencia de empleados que señalan que existe desabastecimiento de carne.

Autor: Monserrat (2016)

Puede observarse que en este planteamiento, el 62,5% de los encuestados manifestaron que están totalmente de acuerdo que existe desabastecimiento en el rubro de la carne desde hace varios años y el resto de los encuestados, equivalentes al 37,5%, respondieron que están de acuerdo con lo anterior; en este caso los empleados son testigos de las personas que se quedan sin adquirir y que preguntan por la carne, es decir, la demanda que queda insatisfecha por no contar con los suficientes kilogramos de carne requeridos para la venta en el Supermercado, ya que los proveedores aliados no cuenta con la producción necesaria para aumentar la oferta.

En el tercer planteamiento en cuanto a la compra de carne para la red del supermercado, se expone que se realiza actualmente solo con la producción nacional:

Cuadro No. 5

Frecuencia de empleados que señalan la compra de carne solo con producción nacional.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	3	37,5%
De acuerdo	4	50%

Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	1	12,5%
En desacuerdo	-	-
Totalmente en desacuerdo	-	-

Fuente: Monserrat (2016)

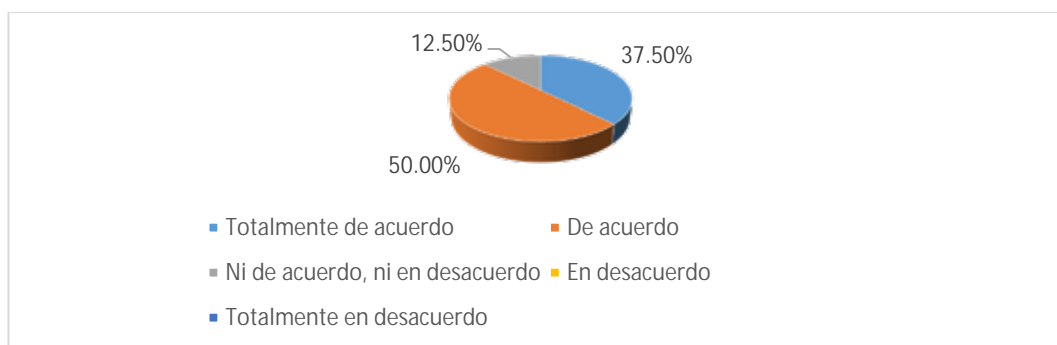


Gráfico No. 3 Frecuencia de empleados que señalan la compra de carne solo con producción nacional.

Autor: Monserrat (2016)

Con estos resultados, se demuestra que el Súper Mercado Popular, c.a., no ha incursionado en la compra directa a proveedores de carne fuera de las fronteras venezolanas y que deja de ganar dinero por no tener la carne a la venta; las evidencias recogidas así lo demuestran, las mismas están representadas en un 37,5% que manifestó estar totalmente de acuerdo en que la compra de carne en el país se hace solo con la producción nacional, mientras que el 50% está de acuerdo con esa idea.

Es importante destacar, que ese 12,5% que responde estar ni de acuerdo ni en desacuerdo con el planteamiento anterior, son los encuestados que sienten que las compras de cortes de carne importados se realizan directamente con sus aliados comerciales.

De allí el interés de los directivos y gerentes de la empresa en estudio para investigar profundamente las alternativas que se tienen para importar carne bovina hacia Venezuela.

Para el siguiente planteamiento donde se coloca la importación como única alternativa para solucionar el desabastecimiento de carne, resulta:

Cuadro No. 6

Frecuencia de empleados que señalan la importación como única alternativa para solucionar el desabastecimiento de carne.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	3	37,5%
De acuerdo	5	62,5%
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	-	-
En desacuerdo	-	-
Totalmente en desacuerdo	-	-

Fuente: Monserrat (2016)

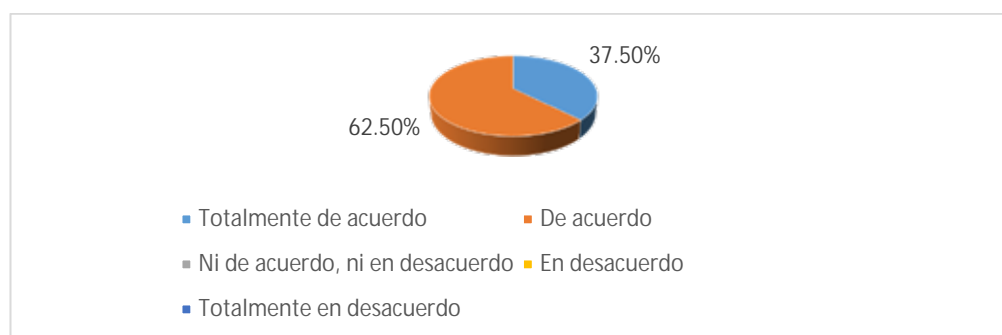


Gráfico No. 4 Frecuencia de empleados que señalan la importación como única alternativa para solucionar el desabastecimiento de carne.

Autor: Monserrat (2016)

De acuerdo con los resultados, el 37,5% de los encuestados está totalmente de acuerdo con la idea que la importación es la única alternativa para solucionar el desabastecimiento de carne y el 62,5% está de acuerdo; lo que denota que los encuestados ven cómo alternativa de solución importar carne para aumentar la satisfacción de los consumidores en la venta de este rubro y por ende la fidelidad de los clientes por ofrecer una gama completa de productos de la cesta básica de alimentos. Por otro lado, es bien conocido por los empleados, directivos y gerentes

que a nivel nacional no se ha encontrado proveedores que puedan ofrecer kilogramos de carne bovina que ayuden a suplir la necesidad de los consumidores del Supermercado.

En este sentido, la importación de carne es un proceso que consiste adquirir este rubro mediante un proveedor internacional, nacionalizarla y ofrecerla en el mercado nacional y puede contribuir al aumento de consumo de carne por persona, a la selección del tipo de carne a consumir y a la competencia justa de precios.

En el quinto planteamiento, se indaga sobre la idea de las facilidades en el proceso de solicitar y conseguir los diferentes documentos y permisologías para importar carne en el país en la actualidad, los resultados se especifican a continuación:

Cuadro No. 7

Frecuencia de empleados que señalan la facilidad de conseguir los documentos y permisologías para importar carne.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	4	50%
De acuerdo	3	37,5%
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	1	12,5%
En desacuerdo	-	-
Totalmente en desacuerdo	-	-

Fuente: Monserrat (2016)

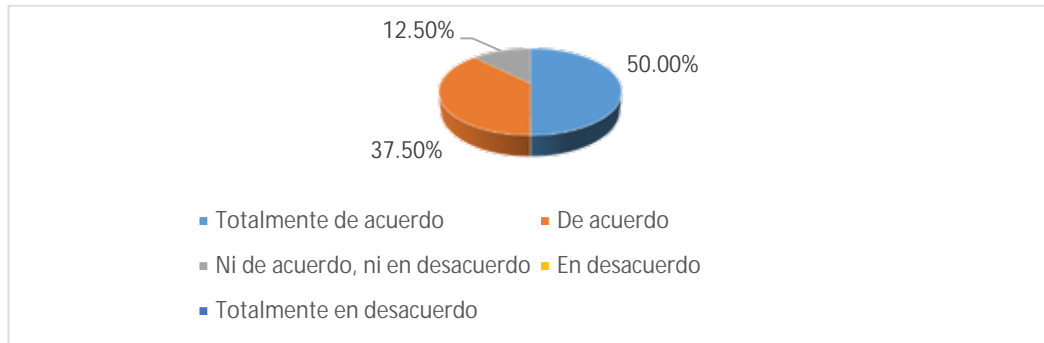


Gráfico No. 5 Frecuencia de empleados que señalan la facilidad de conseguir los documentos y permisos para importar carne.

Autor: Monserrat (2016)

Estos resultados, donde la mayoría representada por el 50% responde estar totalmente de acuerdo son consecuencia de conversaciones que se han tenido con los entes gubernamentales, con la finalidad de crear alianzas con el Estado y se agilicen los procesos, por supuesto con la relación ganar-ganar ya que una parte de la carne está destinada a venderse a precio muy bajo.

Luego indagando en los posibles problemas para importar, se indica a DIPRO (antiguo Cadivi) cómo obstáculo para las importaciones, se obtuvo el siguiente resultado:

Cuadro No. 8

Frecuencia de empleados que señalan a DIPRO como obstáculo para importar.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	3	37,5%
De acuerdo	4	50%
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	1	12,5%
En desacuerdo	-	-

Totalmente en desacuerdo	-	-
--------------------------	---	---

Fuente: Monserrat (2016)

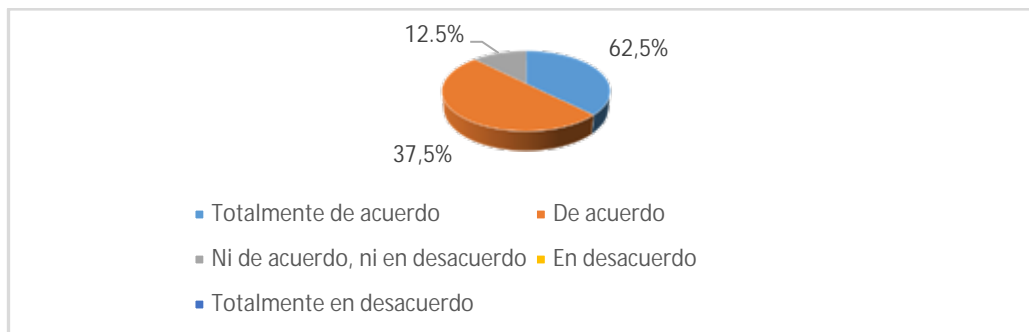


Gráfico No. 6 Frecuencia de empleados que señalan a DIPRO como obstáculo para importar.

Autor: Monserrat (2016)

DIPRO es la divisa oficial que señala el Estado como regulador para los productos de primera necesidad del sector alimenticio y para el año en curso se encuentra en 10 Bolívares por dólar su valor. En este planteamiento donde se señala a la obtención de DIPRO como obstáculo para importar carne, el 37,5% afirma estar totalmente de acuerdo, el 50% dice estar de acuerdo y un 12,5% ni de acuerdo ni en desacuerdo. En este planteamiento específico, los encuestados hacen mención de la dificultad en lograr comprar a dólar DIPRO por la burocracia existente a la hora de solicitarlos sobre todo por ser un producto de primera necesidad importada por una empresa privada, sin embargo, hay otros factores que también representan retrasos a la hora de importar alimentos como por ejemplo el período de tiempo que tienen vigencia las permisologías que permiten la nacionalización de ciertas cantidades en kilos de este rubro que trae como consecuencia procesos de actualización constantes de toda la documentación exigida a la hora de importar, resaltando lo inestable que puede ser el Estado Venezolano con respecto a las leyes que rige esta actividad de intercambio comercial.

Ahora bien, estudiando la posibilidad de importar carne, en el último planteamiento se menciona la factibilidad de importar carne en la actualidad

conociendo la situación actual de desabastecimiento, precios regulados y restricciones; se consiguió como resultado:

Cuadro No. 9

Frecuencia de empleados que señalan la factibilidad de importar carne con la situación actual de desabastecimiento, precios regulados y restricciones.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	3	37,5%
De acuerdo	4	50%
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	1	12,5%
En desacuerdo	-	-
Totalmente en desacuerdo	-	-

Fuente: Monserrat (2016)

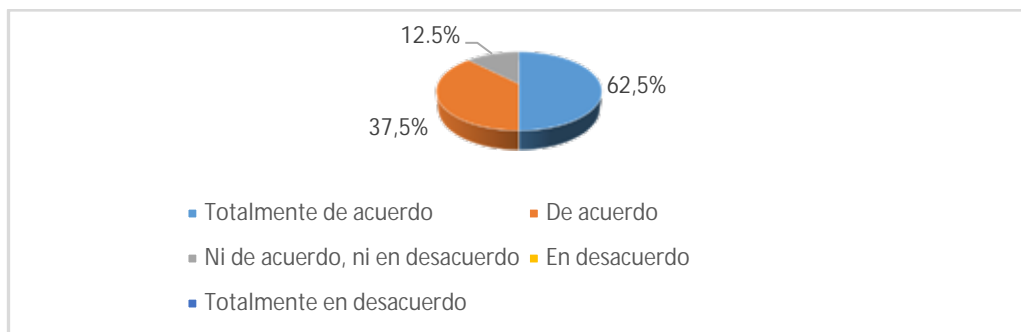


Gráfico No. 7 Frecuencia de empleados que señalan la factibilidad de importar carne con la situación actual de desabastecimiento, precios regulados y restricciones.

Autor: Monserrat (2016)

El 50% se encuentra totalmente de acuerdo, el 37,5% de acuerdo y un 12,5% ni de acuerdo ni en desacuerdo. La opinión en general es que no existe en la actualidad otra manera de adquirir carne y a pesar de las diferentes restricciones, dificultades y/o procesos de retrasos se debe importarla para ofrecer a los clientes toda la gama y diversidad en los productos.

A continuación en el gráfico No. 8, se detalla los resultados de cada uno de los planteamientos del instrumento utilizado y en resumen con todos los problemas que se puedan presentar en el momento de solicitar y procesar los documentos y permisologías exigidas por el Estado, los encuestados apoyan la idea de importar carne para abastecer los consumidores internos del supermercado y carnicerías de la red y tratar de distribuir a los aliados cercanos el excedente de las compras; con el fin de contribuir al aumento de la calidad de vida de las personas que recurren consecuentemente a comprar sus alimentos en esta zona de La Candelaria, municipio Valencia del Estado Carabobo, considerada como popular donde los precios son más accesible a la clase baja.

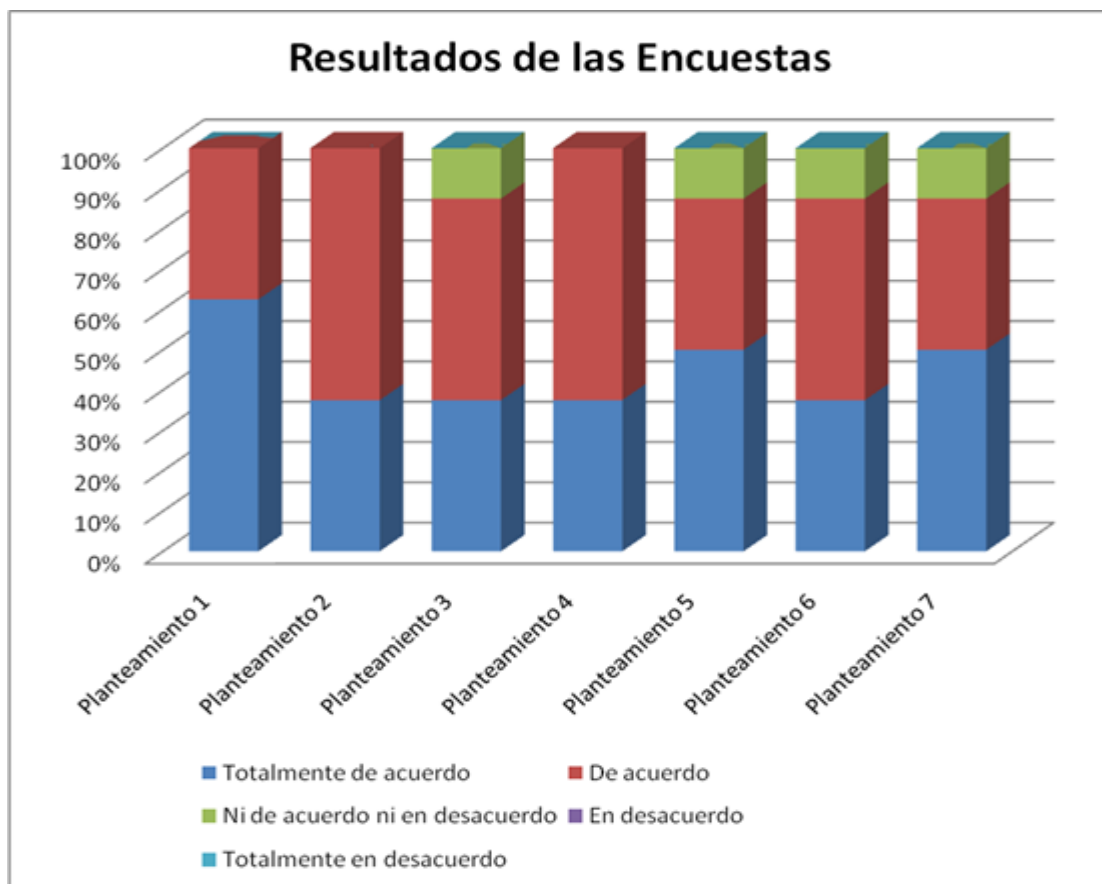


Gráfico No. 8 Resultados de los planteamientos de las encuestas. Encuesta (Anexo B)
Autor: Monserrat (2016)

Luego de diagnosticar las necesidades de los clientes y la demanda insatisfecha de los consumidores de carne en Venezuela y específicamente la del Super Mercado Popular, c.a, se puede decir, que se puede adquirir y aumentar la compra de carne porque se vende y logra cubrir por lo menos un porcentaje de esa demanda que no obtuvo el producto porque simplemente no lo había. Ahora bien, el conocer aquellos procesos y normas que deben cumplirse para adquirir carne fuera de nuestras fronteras es el paso siguiente para orientarnos a lograr el objetivo general y la Fase II de este estudio.

Con la ayuda de un experto, se decide analizar los documentos de importación de carne de animales de la especie bovina congelada, ya que tiene menor riesgo de pérdida y vencimiento por las condiciones de temperatura con las que son transportadas; además los proveedores internacionales las ofrecen como res compensada congelada por cortes, es decir, venden la res completa y de ella calculan el porcentaje que se obtiene de cada tipo de corte de la carne.

Los Tipos de cortes contra el porcentaje de la res completa (100%) que se ofrecen son los siguientes:

- Solomo de Cuerito	5,0%
- Pulpa Negra	11,7%
- Chocozuela	6,7%
- Ganzo	5,2%
- Pollo	2,1%
- Muchacho Redondo	2,7%
- Muchacho Cuadrado	7,2%
- Falda	8,5%
- Lagarto La Reina	2,7%
- Solomo Abierto	8,2%
- Contralomo	3,2%
- Papelón	1,5%

- Paleta 12,7%
- Cogote 13,8%
- Lagarto sin hueso 8,7%

Seguidamente, en el cuadro No. 10, se presenta la estructura de todos los documentos, permisologías de Ministerios y cada uno de los entes gubernamentales venezolanos que necesita la empresa para importar carne de tipo bovino congelada y los requisitos mínimos que deben cumplir los proveedores.

Cuadro No. 10

Documentación y permisologías para importar carne.

Empresa Importadora	
BÁSICA	IMPORTACIÓN
Registro Mercantil	Permiso Sanitario de Importación de Alimentos (Ministerio de Salud)
Patente de Industria y Comercio	Permiso Sanitario del Ministerio del Poder Popular de Agricultura y Tierra
RIF	Permiso Zoosanitario por el Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral (INSAI)
Copia de la declaración del ISLR con fecha de cierre año anterior y sellado en el año actual. En caso contrario, consignar Balance general o estado de ganancias y pérdida del año 2010 (hasta 1 mes antes de la fecha actual) firmado por un Contador Público y visado por el Colegio de Contadores Públicos.	Permiso para la importación de Alimentos Certificado de No Producción (Ministerio de Alimentación)
Copia de la declaración del IVA (Vigente 2012 hasta 1 mes antes de la fecha actual).	Registro de Inscripción de DIPRO
Solvencias IVSS, FAOV, INCES. Original de la	Autorización de Divisas de DIPRO

Solvencia Laboral vigente emitida por el Ministerio del Poder Popular para el Trabajo y Seguridad Social junto con la solvencia municipal, expedida por la Alcaldía correspondiente	
Copia del documento de propiedad, arrendamiento, uso o usufructo del inmueble correspondiente a su dirección principal Continuación Cuadro No. 10	Exoneración de Impuesto de Importación (Adv) SENIAT
BÁSICA	IMPORTACIÓN
Original de los estados financieros correspondientes al último ejercicio económico, auditados por Contador Público Colegiado con sus notas complementarias y debidamente visados por el Colegio de Contadores Públicos. Continuación Cuadro No. 10	Exoneración del IVA (Ministerio de Alimentación) Y Cualquier otro requerido al momento de la Importación
Proveedor	
Certificado Sanitario del país de origen (certificado de libre venta y consumo), donde conste que el alimento ha sido autorizado para el consumo humano	
Documento que identifiquen las condiciones especiales de conservación del producto	
Copias de rótulos (etiquetas) y empaques originales con las cuales se expende el producto en el país de fabricación	
Certificado de análisis físico-químico y microbiológico emitido por un laboratorio oficial en el país de origen	
Factura Comercial o Proforma que refleje la condición de entrega con el valor CIF, expresar el peso bruto y neto en Kg de la mercancía (selladas y firmadas).	

Fuente: Monserrat (2016)

Por otro lado, se debe tomar en cuenta que existen otras formas de adquirir y cancelar las facturas comerciales dependiendo del origen de la mercancía, que ofrecen ventajas en el proceso de importación, como:

1. Convenio ALADI: Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos suscritos por los Presidentes o Gobernadores de los Bancos Centrales de: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

Tipos de Operaciones bajo el Convenio ALADI

- Cartas de Crédito de Importación.
- Órdenes de Pago.

La normativa actual de ALADI (BCV) permite utilizar, además de la carta de crédito.

Este convenio, a diferencia de las operaciones de importación ordinarias, en las cuales hay que tramitar la compra de divisas a través de DIPRO, es que no existe un desembolso de dólares como tal, ya que los flujos de dinero se manejan directamente entre el BCV y los Bancos Centrales Extranjeros, a través de un mecanismo de compensación cuatrimestral ó de liquidaciones extraordinarias de saldos deudores. De esta manera, los importadores locales cancelan las operaciones en bolívares a la tasa de cambio vigente a la fecha en la que el BCV debite a la cuenta del Banco (Operador cambiario autorizado para operar ante DIPRO y bajo el Convenio ALADI).

2. Sucre(Sistema Unitario de Compensación Regional):es el nombre de la unidad de cuenta común que acordaron adoptar los presidentes y representantes gubernamentales de los países miembros de la Alianza Bolivariana para las Américas (ALBA).

Esta unidad de cuenta, busca reemplazar al dólar estadounidense en el comercio interregional que exista entre los ocho países adheridos a ella (Venezuela, Cuba, Antigua y Barbuda, Bolivia, Dominica, Nicaragua, San Vicente y las Granadinas y Ecuador). Es una unidad monetaria para el comercio entre los miembros del bloque pero no circulará y solamente será utilizado por los Bancos Centrales de cada país como forma de contabilizar el intercambio comercial.

Lo importante es que, el Convenio ALADI y el SUCRE tienen la función de registrar y compensar el intercambio comercial entre los países, sirviendo como alternativa a la utilización del dólar y significativamente facilitan las transacciones económicas.

Ahora bien, después de indagar en todos los documentos y permisologías necesarias para la importación de carne y las opciones que se presentan para la

cancelación de la adquisición del producto, se describe el proceso de logística integral en el que se incurre para lograr comprar, nacionalizar, almacenar y transportar la carne desde cualquier país y proveedor; con el fin de facilitar y orientar al Super Mercado Popular en el camino más eficiente para alcanzar aumentar su venta.

Luego de diagnosticar la demanda insatisfecha a nivel nacional de carne de origen bovino, confirmar la escasez que se ha presentado en los últimos años y la que se genera internamente en la red del supermercado; además de indagar, clasificar toda la documentación y requisitos necesarios para importar carne en la forma de res compensada congelada por tipo de corte, se sigue con el análisis en los procesos de toda la logística integral de lo que significa importar, nacionalizar, almacenar, transportar y comercializar la carne.

A continuación, se especifican aquellos factores que influyen en cada uno de los procesos mencionados anteriormente para cumplir con la Fase III de este caso en estudio, que después en el Cuadro No. 4 se les asigna el valor que le corresponde por medio de cálculos internos o cotizaciones solicitadas.

Recursos Humanos: las personas ya se encuentran contratadas en la empresa, sólo se aumentará el sueldo y se calcula el porcentaje en tiempo que utilizarán para la importación de 2 contenedores mensuales de carne (con beneficios). El grupo está formado por el gerente de compras, el coordinador de compras internacionales, el asistente a compras internacionales y un gestor.

Compra de Mercancía: se refiere al precio del rubro por contenedor de cada país de origen (puesto en aduana), logística del proveedor (preparación de documentación) y la contratación de la línea naviera (seguro y flete). Es importante señalar que para efectos de los cálculos el valor del dólar DIPRO es de 10 Bs. ya que es un producto que pertenece al sector alimenticio y además pertenece a la cesta básica.

Nacionalización: representa gastos de tesorería e impuestos al llegar a Venezuela a Tasa DIPRO (Aduana de Puerto Cabello), por otro lado, almacenaje en

aduana, depósito en garantía por el uso del contenedor, demora en días por devolución del contenedor, servicio de agente aduanal, flete (aduana – almacén) a Tasa DICOM (al momento del cálculo se encuentra a 610 Bs por dólar), Almacén ubicado en La Yaguara Edo. Carabobo (resguardo de mercancía en contenedor refrigerado) y por último el flete de la distribución. En esta etapa, es importante señalar que por ser un producto considerado de primera necesidad se encuentra exonerada del IVA (Impuesto al Valor Agregado).

Gastos Varios: estima los gastos de papelería, servicios y cualquier otro que no se tomara en cuenta en los factores anteriores.

Por otro lado, describiendo el proceso completo para exponer cómo se valora cada renglón de la compra de mercancía y la nacionalización, tenemos: se compra al proveedor seleccionado 50 toneladas de carne de origen bovino la cual viene en presentaciones por tipo de corte en cajas de 5Kg, dividido en 2 contenedores, es decir, 25 toneladas cada uno. El proveedor se encarga de enviar la mercancía con las condiciones pertinentes al puerto de salida, donde ya la línea naviera estará contratada para el traslado hasta la Aduana de Puerto Cabello en Venezuela; una vez puesta la mercancía en el almacén dentro de la zona portuaria el agente aduanal será el encargado de nacionalizar cancelando todos los impuestos y servicios contratados y le dará salida con el transporte que anticipadamente la empresa en estudio ha convenido. Los contenedores congelados se llevarán al almacén central que en este caso queda en La Yaguara (Edo. Carabobo), donde la condición es realizar el transbordo de la mercancía a otro contenedor propio del almacén (para la devolución del contenedor de origen a la línea naviera); se estima durarán no más de 10 días hábiles mientras se va despachando a diario con camiones distribuidores.

Conociendo todo el proceso y factores que contribuyen a la buena logística de importación de la carne, se realiza el estudio en la Fase IV de las opciones de proveedores en diferentes países desde donde se puede importar el producto, calculando costos de toda la logística integral de compra, importación, almacenaje y

transporte; eso nos ayuda a tener un panorama más específico de lo que se necesita y lo que conviene.

Con apoyo en un cuadro comparativo, se muestra los cálculos de los costos operativos que intervienen con la importación de carne desde diferentes proveedores, logrando presentar alternativas para que la empresa en estudio, pueda tomar la decisión más acertada.

Cuadro No. 11

Cuadro comparativo de rentabilidad para importación de carne, desde diferentes orígenes.

		656.000	656.000	656.000
		27.333	27.333	27.333
		12.756	12.756	12.756
		109.333	109.333	109.333
		4.373	4.373	4.373
		65.600	65.600	65.600
		13.120	13.120	13.120
		13.120	13.120	13.120

		172.832	172.832	172.832
		362.500	390.000	397.500
		500		
		12.500	12.500	14.000
		375.500	402.500	411.500
		18.750	20.125	20.575
		18.750	20.125	20.575
		2.604.280	2.604.280	2.604.280
		375.000	402.500	411.500
		1.200.000	1.200.000	1.200.000
		25.000.000	25.000.000	25.000.000
		2.400.000	2.400.000	2.400.000
		-	-	-
		200.000	200.000	200.000
		200.000	200.000	200.000
		2.000.000	2.000.000	2.000.000

		50	50	50
		2.500.000- 3.000.000	2.500.000- 3.000.000	2.500.000- 3.000.000

	254%	251%	250%
--	------	------	------

	98.653.752	98.353.502	98.253.602
--	------------	------------	------------

Es importante señalar, que los cálculos se realizan con un precio de venta de 25 Toneladas por Bs. 2.500.000 c/u para los aliados comerciales como res compensada y las otras 25 Toneladas en Bs. 3.000.000 c/u que se comercializarán internamente en la red del supermercado. La empresa en estudio estima aumentar su venta en 75% la cuales serán 55% importado y el resto seguirá siendo producción nacional para lograr vender parte de ella al precio muy bajo exigido por el gobierno, aunque actualmente se está a la espera de los nuevos precios anunciados desde el mes de mayo de 2016 por la Superintendencia de Precios Justos. Sin embargo, la última Providencia Administrativa No. 055/2015 muestra que la carne de res de primera (chocoziela, muchacho redondo, cuadrado, pollo de res, pulpa negra y ganzo) se coloca en 250 Bs/Kg, la de segunda (solomo abierto, paleta, papelón, cogote, lagarto sin hueso, falda y chuleta) en 220 Bs/Kg y por último la de tercera (lagarto con hueso, pecho y costilla) en 160 Bs/Kg. No obstante, se conoce muy bien que el mercado no se rige por esos precios, en la realidad cada productor, distribuidor y comercializador tiene la utilidad que desea, sólo nombran el corte de la carne de manera diferente y venden a precios donde el minorista sienta y genere la ganancia adecuada para este producto.

Listos estos resultados y conociendo las diferentes restricciones y alianzas que tiene el Estado Venezolano con los países en estudio, se puede analizar cada situación para seleccionar el mejor de los proveedores.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

Con el desarrollo de este trabajo de grado donde se muestra la necesidad de una empresa en buscar alternativas para abastecer un mercado insatisfecho específicamente en el rubro de carne de res y estudiando toda la logística de importación integral como la compra, nacionalización, transporte y venta, se obtuvo las siguientes conclusiones:

- Venezuela presenta un déficit en la producción nacional de carne de res desde hace varios años y como consecuencia aumentó la importación desde el año 2010 desde diferentes países de origen, siendo los más resaltantes Brasil, Argentina, Colombia y Nicaragua, sin embargo esta actividad se ve afectada en los actuales momentos por la reducción de las divisas otorgadas por el Estado en su plan de presupuesto anual para este rubro consecuencia de la caída en los precios del petróleo.

- Existen contradicciones entre las estadísticas del consumo per cápita, producción nacional, importaciones y demanda insatisfecha de carne de res, presentadas por el INE, Fedenaga, Gaceta Ganadera de Venezuela y los representantes de los Ministerios que actúan en esta actividad económica. Por ello, para este estudio se utilizaron las publicadas por el Instituto Nacional de Estadísticas (ente formal del Estado) con apoyo en la Gaceta Ganadera que divulga información internacional y nacional del sector agropecuario, acotando que desde el año 2015 no se encuentran los datos publicados para que cualquier usuario tenga acceso a la información.

- La empresa en estudio necesita por lo menos abastecerse de un 55% más de carne de res de lo que logra comprar en estos momentos y la importación es una buena alternativa para solventar la problemática presentada, se cuenta con el personal y experiencia en importaciones de alimentos; además se puede aprovechar la escasez que existe para obtener ganancia al comercializarla con aliados cercanos que vendan el mismo rubro.

- Existe el conocimiento de la cantidad de documentos y permisologías que necesitamos obtener y los ministerios o entes gubernamentales emisores, ahora bien; se tiene una ventaja y es la de poseer al día todos los requisitos legales exigibles y que no representan pérdida de tiempo. Sin embargo, se es dependiente de las gestiones y procedimientos internos de cada instituto del Estado venezolano.

- Los convenios de Aladi y Sucre son una alternativa más viable para la consecución de divisas en comparación con DIPRO (CADIVI), ya que representan un intercambio en moneda nacional a través del Banco Central de Venezuela sin utilizar dólares que tan difícil se hace su aprobación por el déficit que existe en el mercado.

- Los proveedores venden la res compensada solo para la negociación y viene en presentaciones de cajas de 5 Kg por tipo de corte por la facilidad de transporte, al Supermercado Popular le compete dividir cada corte para colocar precios y comercializarlo.

- Contratar un gestor con la suficiente experiencia para el apoyo en la solicitud y obtención de documentación es imprescindible para el buen desempeño de la empresa, que trata de eliminar o reducir la burocracia en este proceso.

- Es completamente factible importar carne de res desde cualquiera de los países de origen en estudio, con la condición indispensable de conseguir las divisas por DIPRO, Aladi o Sucre.

- Todos los proveedores en estudio demuestran tener las permisologías y condiciones sanitarias que exige el Estado Venezolano para ser proveedores internacionales.

- En el escenario presentado luego de realizar este trabajo, Nicaragua representa la mejor opción por el beneficio neto estipulado con el precio de venta y con este proveedor se puede utilizar Sucre como medio de intercambio económico que facilita la negociación con moneda nacional a través del Banco Central de Venezuela. Además de ofrecer calidad en sus productos, envío seguro y confiable (temperaturas) y descuentos por cantidad importada luego de las primeras compras.

RECOMENDACIONES

Luego de cumplir con el análisis de posibles proveedores de carne de res de diferentes países y toda la logística de comercialización, se recomienda a la empresa en estudio lo siguiente:

- Seleccionar a Nicaragua como posible proveedor y utilizar a Sucre para el intercambio comercial, lo que representa plazos más cortos de tiempo en el cierre y cancelación de facturas al proveedor, arribo de la mercancía a Venezuela y nacionalización.

- Adquirir producción nacional aunque se pueda cubrir la demanda interna sólo con la importación, ya que asegurar la oferta es esencial para este tipo de negocio y se desea ofrecer todos los productos de la cesta básica alimentaria; además de colocar un

porcentaje de la carne nacional a bajo precio y cumplir así los estándares del gobierno.

- Crear alianzas estratégicas con los outsourcing a contratar para los servicios de transporte y almacenaje nacional, como por ejemplo establecer los precios por volumen de la mercancía y asegurar así la mayor rentabilidad para el proyecto.

- Implantar indicadores de gestión para controlar las entradas y salidas de la mercancía, con el fin de adaptar la oferta al comportamiento del mercado ya que se depende de la demanda y es un producto perecedero, es decir, que si la demanda aumenta se puede comprar aún más carne importada, pero si ocurre lo contrario es un producto perecedero que no se puede almacenar por más de 10 meses.

- Constante actualización en cuanto a nuevas formas de comercialización entre los países que dictamine el Estado, esto con el fin de mejorar continuamente la logística de importación y tratar de adelantarse a cualquier situación que se presente por nuevos procedimientos, leyes, entre otros.

- Es imprescindible contratar el gestor que conozca logística completa y personas responsable en materia de importación, capaz de facilitar los procedimientos internos de cada ente gubernamental.

REFERENCIAS

Aguilera, M. (2007) *Procedimiento para la importación de mercancías* [Documento en línea] Disponible en http://www.aduanas.gob.mx/pv_obj_cache/pv_ob_id_4AD7A061299BBA0BD237E4FA085F61444BCB0300/filename/GI04_06.pdf:

Julio, 2012

Angarita, C. (2007) *Antecedentes*. [Documento en línea] Disponible en: <http://www.slideshare.net/contactofaum/antecedentes-524448> [Consulta: Julio, 2012]

Arias, F (2006) *El Proyecto de Investigación.*, Editorial Episteme. Tercera Edición. Caracas, Venezuela.

- Bavaresco, A (2006). *Proceso Metodológico de la Investigación* Editorial de la Universidad del Zulia. Maracaibo – Venezuela.
- Bolívar, K y Pedroza, G (2009) “*Impacto de los tiempos de espera de la Autorización de Liquidación de Divisas (ALD) del régimen de importación productiva de materia prima establecida por la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI)*” Caso: Farmainsumos C.A.” [Trabajo de Grado] Universidad de Carabobo.
- Depablos A (2008) *Modelo de gestión de procesos de compras internacionales, en el marco de la calidad y la productividad dirigida a la empresa de Alimentos Heinz, C.A.* [Trabajo de Grado] Universidad de Carabobo
- Escobar, N. Mejías, Y y Velásquez, L (2009) *Estudio para optimizar los costos de importación en la empresa Carl Zeiss Vision Venezuela Industria Óptica, C. A* [Trabajo de Grado] Universidad de Carabobo.
- Espinosa, M (2006) *Metodología* [Documento en línea] Disponible en : http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/epinosa_m_o/capitulo3.pdf. [Consulta] Julio de 2012.
- Gastelo, M., Montano, M. y Torres, M. (2009) *Plan estratégico a fin de optimizar los Procesos administrativos del Departamento de Compras de la División Corporación Valencia empresa Danaven C.A.* [Trabajo de Grado] Universidad de Carabobo.
- Hurtado, I y Toro, J (2009) *Paradigma y Métodos de Investigación en Tiempos de Cambios*. Editorial El Nacional.
- Latin American Quality Institute (s.f) *Relaciones con Proveedores*. [Documento en línea] Disponible en: http://www.laqualityinstitute.org/articulos/laqi_art_10.pdf [Consulta] Julio de 2012
- Ley Contra Ilícitos Cambiarios* (Gaceta Oficial No. 38.272 de fecha 14 de septiembre de 2005)
- Ley Orgánica de Aduanas* (Gaceta Oficial No. 36.575 del 5 de Noviembre de 1998)

- Mora (2012) *Algunas barreras comerciales que afrontan las PYMES venezolanas*
 [Documento en línea] Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/canales7/eco/pymes-venezolanas-y-las-barreras-comerciales-en-los-mercados-internacionales.htm> [Consulta] Julio de 2012
- Muños, R. (2006) *El diagnóstico participativo*. Editorial Universidad Estatal a Distancia: San José, Costa Rica.
- Namakforoossh (2005) *Metodología de la Investigación*. Editorial Limusa. México.
- Osorio, Arango y Ruales (2011) *Selección de proveedores usando el despliegue de la función de calidad difusa*. Revista EIA, ISSN 1794-1237 Número 15, p. 73-83. Julio 2011 Escuela de Ingeniería de Antioquia, Medellín (Colombia)
- Pinto G (2010) *Evaluación del impacto de los cambios gubernamentales en el desarrollo y lanzamiento de un nuevo producto en la empresa transnacional caso Alimentos Kellogg, S.A* [Trabajo de Grado] (Universidad de Carabobo); *Reglamento de la Ley Orgánica de Aduana* (Gaceta Oficial N° 4273 Extraordinaria de fecha 20 de mayo de 1991).
<http://www.telesurtv.net/analisis/Esto-es-lo-que-pasa-con-el-desabastecimiento-en-Venezuela-20150115-0062.html>

ANEXOS

